

## Zur simulierten Rechtfertigung wirtschaftlicher und medizinischer Entscheidungen in Ethikkommissionen: eine empirische Analyse des Einflusses verschiedener Rollen

Heitkamp, Imke; Borchardt, Heike; Witte, Erich H.

Veröffentlichungsversion / Published Version

Forschungsbericht / research report

Zur Verfügung gestellt in Kooperation mit / provided in cooperation with:

SSG Sozialwissenschaften, USB Köln

### Empfohlene Zitierung / Suggested Citation:

Heitkamp, I., Borchardt, H., & Witte, E. H. (2005). *Zur simulierten Rechtfertigung wirtschaftlicher und medizinischer Entscheidungen in Ethikkommissionen: eine empirische Analyse des Einflusses verschiedener Rollen*. (Hamburger Forschungsberichte zur Sozialpsychologie (HaFoS), 55). Hamburg: Universität Hamburg, Fak. für Erziehungswissenschaft, Psychologie und Bewegungswissenschaft, FB Psychologie, Arbeitsbereich Sozialpsychologie. <https://nbn-resolving.org/urn:nbn:de:0168-ssoar-374066>

### Nutzungsbedingungen:

Dieser Text wird unter einer Deposit-Lizenz (Keine Weiterverbreitung - keine Bearbeitung) zur Verfügung gestellt. Gewährt wird ein nicht exklusives, nicht übertragbares, persönliches und beschränktes Recht auf Nutzung dieses Dokuments. Dieses Dokument ist ausschließlich für den persönlichen, nicht-kommerziellen Gebrauch bestimmt. Auf sämtlichen Kopien dieses Dokuments müssen alle Urheberrechtshinweise und sonstigen Hinweise auf gesetzlichen Schutz beibehalten werden. Sie dürfen dieses Dokument nicht in irgendeiner Weise abändern, noch dürfen Sie dieses Dokument für öffentliche oder kommerzielle Zwecke vervielfältigen, öffentlich ausstellen, aufführen, vertreiben oder anderweitig nutzen.

Mit der Verwendung dieses Dokuments erkennen Sie die Nutzungsbedingungen an.

### Terms of use:

This document is made available under Deposit Licence (No Redistribution - no modifications). We grant a non-exclusive, non-transferable, individual and limited right to using this document. This document is solely intended for your personal, non-commercial use. All of the copies of this documents must retain all copyright information and other information regarding legal protection. You are not allowed to alter this document in any way, to copy it for public or commercial purposes, to exhibit the document in public, to perform, distribute or otherwise use the document in public.

By using this particular document, you accept the above-stated conditions of use.



Universität Hamburg

## **HAMBURGER FORSCHUNGSBERICHTE**

**AUS DEM ARBEITSBEREICH**

### **SOZIALPSYCHOLOGIE**

#### **-HAFOS-**

Zur simulierten Rechtfertigung wirtschaftlicher und medizinischer Entscheidungen in Ethikkommissionen: Eine empirische Analyse des Einflusses verschiedener Rollen

Imke Heitkamp, Heike Borchardt & Erich H. Witte

**HAFOS 2005 NR. 55**

**Psychologisches Institut I der Universität Hamburg  
Von-Melle-Park 5 20146 Hamburg**

## **Zusammenfassung**

Die Studie versucht die Frage zu beantworten, ob verschiedene soziale Rollen zu unterschiedlichen Entscheidungen und Rechtfertigungen bezüglich ethischer Probleme führen. Versuchspersonen (N = 682) wurden gebeten, entweder zu einem wirtschaftlichen (Soll die Produktion ins Ausland verlegt und dadurch Arbeitsplätze gestrichen werden?) oder zu einem medizinischen Problem (Sollen Gene manipuliert werden, um den Ausbruch von Erbkrankheiten zu verhindern?) eine Entscheidung zu treffen, wobei sie sich in eine beziehungsreiche soziale Rolle hineinversetzen sollten (z.B. Externer Berater, Forscher, Politiker). Danach sollte die getroffene Entscheidung anhand einer Wichtigkeitseinschätzung von vier klassischen, ethischen Positionen gerechtfertigt werden: Hedonismus, Intuitionismus, Utilitarismus und Deontologie.

Es hat sich herausgestellt, dass die Wichtigkeitseinschätzungen der ethischen Grundpositionen mit dem Kontext (Medizin, Wirtschaft) kaum variieren. Vor allem wird der Utilitarismus, dann die Deontologie zur Rechtfertigung herangezogen. Rollenunterschiede sind vorwiegend in der Medizin beim Intuitionismus und in der Wirtschaft beim Hedonismus zu beobachten. Die generelle Abhängigkeit der Wichtigkeitseinschätzung von der Rolle ist bei geringeren Effekten trotzdem bedeutsam, d.h. es gibt eine signifikante Wechselwirkung zwischen Ethik und Rolle. Bei der individuellen Rechtfertigung der Entscheidungen nehmen im Bereich der Wirtschaft die drei ethischen Grundpositionen Intuitionismus, Utilitarismus und Deontologie einen signifikanten Einfluss auf die individuelle Variation der Entscheidung. In der Medizin sind es vor allem Hedonismus und Deontologie. Abhängig von der Rolle können interindividuelle Varianzen die Entscheidungen vorhersagen, allerdings nur bei weniger normierten Rollenbedingungen.

Der Einbezug der Rolle ist hilfreich, wenn die Unterschiede in den Rechtfertigungen beachtet werden. Andersherum bedeutet dies, dass darüber nachgedacht werden muss, wie Diskussionen angeleitet werden können, will man den Einfluss sozialer Normierung gering halten und stattdessen ergebnisoffen und ethisch ausgewogen diskutieren.

**Schlüsselwörter:** Soziale Rolle, ethisches Problem, Ethik, Entscheidung und Rechtfertigung

## **Abstract**

The study tries to answer the question if different social roles lead to different decisions and justifications concerning ethical problems. Subjects (N = 682) were asked to decide either on an economic (Should the production be transferred abroad and thus jobs being cut?) or a medical problem (Should genes be manipulated to prevent genetically transmitted diseases from breaking out?) while going into a related social role (e.g. consultant, researcher, politician). After that, the decision had to be justified by weighing the importance of four classical ethical positions: hedonism, intuitionism, utilitarianism, and deontology.

The results show that the importance assessments of the ethical positions hardly vary with the context (medicine, economic). Especially utilitarianism and thereafter deontology are quoted for justification. The most role differences as to the medical context are found for intuitionism and for hedonism as to the economic context. Nevertheless, the general dependence of the importance assessment on the role becomes significant with lower effects. That means that there is a significant interaction between ethics and role. As to the individual justification of the decision for the economic context, the three ethical positions intuitionism, utilitarianism, and deontology influence the individual variation of the decision significantly. For the medical context the positions are hedonism and deontology. Interindividual variances of the decision could be predicted dependent on the role, but only for less normalized role conditions.

The consideration of the role will be helpful, if the differences of the justifications are noticed. The other way round, it means that there has to be a reflection on how discussions could be controlled to minimize the influence of social standardisation so that the results are open and the argumentation is ethically balanced.

**Keywords:** Social role, ethical problem, ethics, judgment and justification

# **1. Theoretischer Hintergrund**

## **1.1 Einleitung**

Um ethische Fragen zu erörtern und „moralische Unsicherheit“ (Kettner, im Druck) zu überwinden, werden immer häufiger Ethikkommissionen<sup>1</sup> gebildet (Wilkening, 2001). Diese Komitees bestehen aus Experten verschiedener Fachrichtungen, manchmal auch Betroffenen, Politikern und/oder anderen Entscheidungsträgern. Anders ausgedrückt: es treffen Träger ganz unterschiedlicher sozialer Rollen aufeinander, die letzten Endes aber zusammen eine – oftmals konsensuale – Entscheidung treffen sollen.

Mit dieser empirischen Analyse soll herausgefunden werden, ob die von einem Mitglied der Ethikkommissionen getroffene Entscheidung und die Rechtfertigung dieser mit der sozialen Rolle des Mitglieds in Zusammenhang stehen. Die Untersuchung der möglichen Variation von Entscheidung bzw. Rechtfertigungsweise aufgrund der Rolle des Entscheidenden kann helfen, Abläufe in Ethikkommissionen besser zu verstehen und Probleme bei der Lösungsfindung aufzuklären. Sie kann aber auch Grundlage für die rein praktische Frage sein, wie Ethikkommissionen zusammengesetzt sein sollten.

## **1.2 „Black box“ Ethikkommission**

Ethische Fragen beschäftigen den Menschen seit eh und je, doch gerade in unserer Zeit, die sich durch ständig wachsende (bio-)technologische Möglichkeiten und stetige, oftmals global bedeutsame Veränderungen auszeichnet, rückt die Diskussion ethischer Probleme wieder verstärkt ins Blickfeld. Die ethische Grundfrage lautet: Dürfen wir alles tun und lassen, was wir tun und lassen können (Jonas, 1992)? Im medizinischen Bereich ist diese Frage besonders präsent, so z.B. bei der vor Jahren heftig geführten und damals medienpräsenten Kontroverse um das „Erlanger Baby“ (Universität Duisburg, n.d.) oder bei der kürzlich vom Nationalen Ethikrat behandelten Frage, ob therapeutisches Klonen in Deutschland erlaubt werden sollte (Nationaler Ethikrat, 2004). Ebenso besteht ethischer Klärungsbedarf aber auch in einer Reihe weiterer Bereiche. Hier sei die Wirtschaft erwähnt, die z.B. bei der „Hotelkosten-Affäre“ des damaligen Bundesbankpräsidenten E. Welteke (Frankfurter Allgemeine Zeitung, 2004a) um die Beantwortung ethischer Fragen kämpfte. Institutionen beachten zunehmend ethische Gesichtspunkte (z.B. EthikBank, n.d.; Stiftung Warentest, n.d.) und nicht zuletzt werden ethische Probleme von der Öffentlichkeit diskutiert (z.B. 1000-Fragen-Projekt, n.d.).

---

<sup>1</sup> Im Folgenden werden die Bezeichnungen Ethikkommission, Ethikrat, Ethikkomitee und Ethikgremium synonym verwandt.

So Facettenreich wie die spezifischen Problemstellungen sind auch die Ebenen, auf denen ethische Probleme diskutiert werden<sup>2</sup>. Zunächst ist der Nationale Ethikrat zu nennen, der 2001 vom Bundeskanzler eingesetzt wurde, um Handlungsempfehlungen für die Politik zu erarbeiten (Nationaler Ethikrat, n.d.a). Ebenso gibt es eine wachsende Anzahl institutionell gebundener Ethikkommissionen, die z.B. in Krankenhäusern (Wilkening, 2001) oder Forschungsinstituten (Robert-Koch-Institut, n.d.) beratend tätig sind.

Hinter der Bildung von Gremien, die sich mit ethischen Fragen auseinander setzen, steht der Gedanke, dass viele Köpfe zusammen ein Problem besser lösen können als eine Einzelperson (Hill, 1982) und eine Gruppe die Basis für das Treffen einer optimalen Entscheidung bildet (Frey & Schulz-Hardt, 2001). Aus psychologischer Sicht handelt es sich bei der Arbeit von Ethikkomitees um eine komplexe Gruppenleistung (Witte, 2002a; Witte & Heitkamp, im Druck). Problematisch ist, dass die Gruppenleistung meist stark überschätzt wird (Stroebe & Diehl, 1994; Stroebe, Diehl & Abakoumkin, 1992). Der „illusion of group productivity“ (Diehl & Stroebe, 1991, S. 403) stehen eine Reihe von Koordinations- und Motivationsverlusten gegenüber (Steiner, 1972) sowie der Leistung abträgliche Bedingungen auf der kognitiven, affektiven und konativen Ebene (vgl. Witte, 2001a).

Es drängt sich die Frage nach der Leistungsfähigkeit der Ethikkommissionen auf. Doch ob sie wirklich das Mittel der Wahl im Umgang mit ethischen Problemen sind, kann noch nicht beantwortet werden, denn die Evaluierung des Entscheidungsfindungsprozesses in Ethikräten sowie diejenige ihres Resultates wurden bisher sträflich vernachlässigt (Kettner, im Druck). Bis jetzt hielten Ethikkommissionen den in sie gesetzten Erwartungen nicht stand (Ueberhorst, 1990; Witte, 1991), andererseits mangelt es an einer tiefen Evaluierung der Arbeit von Ethikkommissionen (Kettner, im Druck). Ursache hierfür ist sicher auch das Fehlen einheitlicher und objektiver Beurteilungskriterien (Wilkening, 2001). Da der Arbeitsprozess von Ethikkommissionen noch eine „black box“ ist und die Güte seines Ergebnisses im Dunkeln liegt, kann hier nur – basierend auf Erkenntnissen der sozialpsychologischen Gruppenforschung – vermutet werden, dass die Leistung von Ethikkommissionen weit unter ihrem Potenzial bleibt. Dies kann ernsthafte Folgen haben – für Politik, Wirtschaft und/oder Wissenschaft (Witte, 2002a).

Diese Studie soll ein wenig Licht ins Dunkel des Wissens um Ethikkommissionen bringen, indem sie sich mit einem basalen Einflussfaktor der Zusammenarbeit beschäftigt: der Gruppenzusammensetzung. Eine adäquate Gruppenzusammensetzung kann die Leistung der Gruppe positiv beeinflussen und vice versa (Wegge, 2001). Würde man die

---

<sup>2</sup> Nachfolgend wird nur auf Deutschland Bezug genommen.

Gruppenzusammensetzung als Ursache, Konsequenz oder Kontext des Gruppenlebens besser verstehen, könnte man die ideale Gruppe kreieren (Moreland, Levine & Wingert, 1996; Wegge, 2001) – doch noch existiert die ideale Gruppe nur in des Forschers Traum. So basiert auch die Zusammensetzung von Ethikkomitees lediglich auf theoretischen Überlegungen und wird von dem Grundgedanken geleitet, dass es für den Kontext eines zu behandelnden ethischen Problems Experten verschiedener Disziplinen gibt, deren Wissen und Erfahrungen in die Diskussion und Entscheidung einfließen sollen. Experten steuern in Gruppendiskussionen tatsächlich mehr Informationen als Laien bei (Franz & Larson, 2002), doch dies sagt noch nichts darüber aus, in welchem Kontext welche Spezialisten fruchtbar zusammenarbeiten. In der Praxis ist dementsprechend keine Systematik in der Zusammensetzung der Ethikkomitees erkennbar (Kettner, im Druck; Witte, 1991). Die Kommissionen variieren, was die Anzahl ihrer Mitglieder anbetrifft, und haben lediglich gemein, dass sie interdisziplinär zusammengesetzt sind, manchmal auch Mitglieder unterschiedlicher Parteien einbeziehen (z.B. Enquête-Kommission des Deutschen Bundestages, 2002).

Der Fachbereich und/oder die Interessengruppe, der ein Kommissionsmitglied zugehörig ist, stellt also das saliente Merkmal von Gruppenmitgliedern dar und beschreibt zugleich die Rolle, die ein Gruppenmitglied innehat. Der Nationale Ethikrat zum Beispiel umfasst 25 Mitglieder, deren Namen direkt in Zusammenhang mit ihrem Fachbereich (z.B. Philosophie, Jura oder Sozialarbeit) und/oder Amt stehen (z.B. Bischof oder Leiter eines Transplantationszentrums) (Nationaler Ethikrat, n.d.b).

Es ist wahrscheinlich, dass die Komiteemitglieder gemäß ihrer Rolle agieren und somit die Art, Güte und Rechtfertigung der Problemlösung von Ethikkommissionen auch von der Rollenverteilung ihrer Mitglieder abhängt. Ein Verständnis des Einflusses verschiedener Rollen auf die Entscheidung und deren Rechtfertigung bezüglich eines ethischen Problems ist die Grundlage dafür, in der Praxis die Mitglieder von Ethikkommissionen so zusammenzustellen, dass dadurch ein idealer Boden für die Leistung der Kommission bereitet wird.

### **1.3 Soziale Rollen – Definition und Differenzierung**

Die Rolle ist eine fest etablierte Kategorie des täglichen Lebens, mit Rollentermini und eigenen, stereotypisierten Images wie Doktor, Priester oder Hausfrau (Goffman, 1961). Obwohl eine Tendenz zum Konsens über die inhaltliche Beschreibung von Rollen feststellbar ist (Turner, 1972), differieren die Meinungen darüber, was überhaupt unter dem Begriff der

Rolle zu verstehen ist. Der dem Theater entlehnte Ausdruck (Witte, 1989), der 1934 von G. H. Mead eingeführt wurde (vgl. Fröhlich & Wellek, 1969; Witte, 1989), wird zum einen definiert als „the *typical* response of individuals in a particular position“ (Goffman, 1961, S. 93). Neben dieser Definition, die typisches Verhalten in den Mittelpunkt stellt, gibt zum anderen solche, die auf Erwartungen an den Inhaber einer Position fokussieren (Häcker & Stapf, 1998; Sader, 1969; Sarbin, 1972; Woodland, 1968). Da Letzteres ohne Ersteres eher ein Stereotyp und keine Rolle ausmacht (Turner & Colomy, 1993), liegt der Schlüssel in der Synthese beider Definitionsarten: „die Rolle [ist] der Schnittpunkt zwischen den Handlungsorientierungen der Akteure, den Erwartungen der anderen und den funktionalen Erfordernissen der Gesellschaft“ (Scheer, 1998, S. 529).

Eine soziale Rolle wird normalerweise mehr oder weniger klar als Einheit identifiziert (Turner, 1972). Dem gegenüber steht der Ansatz von Turner und Colomy (1993), die eine Rollendifferenzierung propagieren. Sie skizzieren drei Prinzipien – Funktionalität, Repräsentation und Haltbarkeit einer Rolle [Übers. d. Verf.] – die in ihren Effekten hoch interaktiv sind. Es wird ebenfalls angenommen, dass Rollen Produkte eines kontinuierlichen Prozesses der Rollendifferenzierung sind, wobei Verhalten, Konzeption und Gefühl eine Rolle formen.

Die Funktionalität beschreibt bei Turner und Colomy (1993) eine Rollendifferenzierung aufgrund von Fähigkeiten und Dispositionen, um so Akteure rekrutieren zu können, die in ihren Zielen und Mitteln zur Zielerreichung möglichst kompatibel sind und bei denen mit geringer Wahrscheinlichkeit Interessenkonflikte auftreten. Die Repräsentation überdeckt oftmals die Funktionalität einer Rolle. Diese Art der Differenzierung separiert und kombiniert Elemente so, dass Wertunterschiede bzw. Gemeinsamkeiten akzentuiert werden. Das leitende Prinzip der repräsentativen Differenzierung ist eine Betonung der Konsistenz der Werthaltung innerhalb einer Rolle und die Polarisierung der Werthaltungen zwischen Rollen. Last but not least zum dritten und letzten von Turner und Colomy (1993) vorgeschlagenen Differenzierungsprinzip, der Haltbarkeit. Es sagt aus, dass ein tolerierbares Gleichgewicht zwischen Kosten und Nutzen einer Rolle für einen Akteur bestehen muss.

Alle drei Differenzierungsprinzipien lassen sich im Kontext des Ethikrates wieder finden. Funktionalität scheint das oberste Gebot bei der Zusammenstellung der Mitglieder eines Ethikgremiums zu sein. Verschiedene Fähigkeiten und Dispositionen werden mit unterschiedlichen Fachrichtungen und/oder Ämtern assoziiert. Interessenkonflikte sollen allerdings entgegen dem, was Turner und Colomy (1993) als einen Nutzen der Differenzierung nach Funktionalität herausstreichen, nicht minimiert werden, sondern



werden, wenn sie nicht ausgeblendet werden, sogar gesucht. Ein Beispiel für den Einbezug verschiedener Interessengruppen ist das Gremium, das gebildet wurde, um über lokales Wassermanagement zu entscheiden, und sowohl Vertreter des Wasserwerkes, Politiker als auch Anwohner der betroffenen Region umfasst (McDaniels, Gregory & Fields, 1999). Ebenso lässt sich aber auch Repräsentativität als Differenzierungsprinzip ausmachen. Wie von Turner und Colomy (1993) dargestellt, kann sie die Funktionalität überdecken. Hier kann als Beispiel die jüngste Entscheidung des Nationalen Ethikrates zum Klonen zu Fortpflanzungs- und zu biomedizinischen Forschungszwecken dienen. Fachrichtungen und Ämter spielen in der Stellungnahme des Ethikrates im wahrsten Sinne keine Rolle mehr, sondern werden vielmehr von den drei divergierenden Positionen verdrängt, die sich während der Diskussionen heraus kristallisiert haben. Letztlich wird nur noch erwähnt, welche Positionen zum Klonen vertreten werden und wie viele Mitglieder welche Position repräsentieren (vgl. Nationaler Ethikrat, 2004; Frankfurter Allgemeine Zeitung, 2004b). Da die Mitglieder des Nationalen Ethikrates sich nicht auf eine Position einigen konnten, muss ein Konsens der Haltbarkeit der Rollen – sprich dem dritten Differenzierungsprinzip – entgegen gestanden haben. D.h. ein Konsens hätte bedeutet, dass einige Mitglieder „aus ihren Rollen hätten fallen müssen“, wofür die Kosten offensichtlich zu hoch waren.

Soziale Rollen sind zwar im Rahmen von Ethikkommissionen zu entdecken und abzustecken, doch ob und wenn ja, wie sie wirken, ist noch offen. Bemerkenswert scheint an dieser Stelle die Differenzierung zwischen Funktionalität und Repräsentation von Rollen. In Ethikräten gibt es auf der einen Seite Mitglieder, die unterschiedliche Fachrichtungen und/oder Ämter vertreten, auf der anderen Seite treffen diese Rollenträger Entscheidungen und rechtfertigen diese (ethisch). Zwei bzw. drei Zusammenhänge bedürfen der Klärung:

1. zwischen Rolle und Entscheidung
2. zwischen Rolle und Rechtfertigung
3. (zwischen Entscheidung und Rechtfertigung)

Einblicke in diese Zusammenhänge können zeigen, inwiefern soziale Rollen funktional sind und „als Schemata oder Leitvorstellungen für eigenes Handeln“ (Fröhlich & Wellek, 1969) von zentraler Bedeutung sind oder wie stark sie von einer Differenzierung auf Ebene der Repräsentation überlagert werden. Letztlich könnten diese Erkenntnisse entscheidend für die Zusammensetzung von Ethikkommissionen sein und damit auch einen Schritt in Richtung optimal arbeitender Gremien bedeuten.

## 1.4 Die Rechtfertigung von Entscheidungen

Bei der Untersuchung der Arbeit von Ethikkomitees müssen zwei Besonderheiten ethischer Problemstellungen beachtet werden:

1. Es gibt keine Lösung im Sinne von richtig oder falsch.
2. Eine getroffene Entscheidung muss ethisch gerechtfertigt sein.

Erstere impliziert, dass eine von einem Gremium getroffene Entscheidung nicht in den Kategorien von richtig oder falsch bewertet werden kann, was zum Teil auch von der zweiten Besonderheit herrührt: Eine Entscheidung bezüglich eines ethischen Problems verlangt nach einer ethischen Rechtfertigung. Mitglieder eines Gremiums, die verschiedene soziale Rollen innehaben, kommen zusammen, um eine ethische Frage zu diskutieren und müssen ihre persönlichen Entscheidungen rechtfertigen. Wie nun ist die Rolle im Kontext einer solchen „ethischen Situation“ zu bewerten?

Eine soziale Rolle ist eingebunden in einen Rahmen sozialer Werte (Turner, 1972). Anders ausgedrückt: „Mit einer Position sind bestimmte Rechte und Pflichten verbunden: Der Inhaber einer Position muss, sollte oder darf dieses tun bzw. jenes nicht tun“ (Sader, 1969, S. 211). Derjenige, der sich moralisch entscheiden muss, ist also aufgefordert, dem ihm entsprechenden Rollenschema zu genügen (Jones, 1991). Chonko und Burnett (1983) fanden heraus, dass gerade ethische Situationen eine Quelle für starke Rollenkonflikte sind, da an den Inhaber einer sozialen Rolle häufig divergierende Erwartungen gestellt werden. Der Inhaber einer Rolle steht den Erwartungen Außenstehender, denjenigen derer, die die gleiche Rolle vertreten, sowie den eigenen Erwartungen an sich selbst gegenüber. Widersprechen sich diese Erwartungen, ist der Rollenkonflikt da. In einer solchen Situation wählen Individuen nach der „thesis of balanced identity“ die Option, die es ihnen ermöglicht, eine befriedigende Balance zwischen allen Komponenten ihrer Identität halten (Nisan, 1991). Dabei kann es vorkommen, dass der Inhaber einer Rolle dieser nicht mehr entsprechen kann, weil seine persönliche Kalkulation ergibt, dass die Kosten des von ihm erwarteten Rollenverhaltens zu hoch wären (Scheer, 1998; Turner & Colomy, 1993).

Bisher scheint also lediglich Konsens zu sein, dass a) eine Rolle auch Erwartungen an moralisches Verhalten einschließt und dass daher b) diese Erwartungen die tatsächliche Performanz des Rolleninhabers bestimmen können, aber nicht müssen. Die Annahme, dass soziale Rollen im Rahmen von ethischen Entscheidungen der Mitglieder einer Ethikkommission Einfluss nehmen, ist also eine zu prüfende.

Dass das moralische<sup>3</sup> Verhalten und Entscheiden von Individuen – unabhängig von ihrer sozialen Rolle betrachtet – von persönlichen Werthaltungen und dem Kontext der Entscheidung abhängt (Kurtines, 1986), ist hingegen besser untersucht und empirisch bestätigt. Allerdings unterscheiden sich Studien zu diesem Thema erheblich in ihrer methodischen Vorgehensweise. Prinzipiell gibt es zwei Wege zur Erfassung ethischer Grundhaltungen. Zum einen kann a posteriori auf ethische Werthaltungen geschlossen werden, wofür sich beispielsweise DeConinck und Lewis (1997) entschieden haben. Oder es wird auf a priori vorgegebene Kategorien zurückgegriffen und versucht, das erhobene Datenmaterial in diese Kategorien zu subsumieren. Der Untersuchung, wie Kommissionsmitglieder entscheiden und rechtfertigen, müssen demgemäß grundsätzliche Gedanken darüber vorausgehen, wie eine adäquate ethische Rechtfertigung aussehen sollte. Bisher gibt es keinen Konsens, welche ethischen Werte im Kontext von Ethikkommissionen einzubeziehen sind (Gregory, Arvai & McDaniels, 2001), noch welchen Bedeutungsgehalt diese haben (Eibach, 1990). Oftmals erschöpft sich die Wertedebatte im Äußern von Interessen<sup>4</sup>.

Abhilfe kann hier die Taxonomie ethischer Werthaltungen von Witte und Doll (1995) schaffen. Die gefundenen Werthaltungen wurden apriori ermittelt, wodurch die Interpretation der Daten unabhängig von empirischen Generalisationen (deskriptive Faktorenanalyse) sein konnte (Spielthener, 1996). Die an normativen Ethiken der Philosophie ausgerichtete Taxonomie ethischer Grundhaltungen hat sich bereits als praktikabel erwiesen und wurde empirisch bestätigt (Witte, 2001b; Witte, 2002b; Witte & Doll, 1995), wodurch nun ein Instrumentarium mit sinnvollen Kategorien vorliegt. Bei den ethischen Werthaltungen handelt es sich um Hedonismus, Intuitionismus, Utilitarismus und Deontologie, deren Bedeutung auch in ähnlicher Form nachgewiesen werden konnte (Barnett, Bass, Brown & Hebert, 1998; Forsyth, 1980, 1992; Forsyth & Nye, 1990; Forsyth & Pope, 1984). Tabelle 1 zeigt die vier ethischen Grundpositionen in Bezug auf Beurteilungsgegenstand und –bezug.

Hedonismus und Utilitarismus sind zweckorientiert. Wird eine Entscheidung anhand dieser ethischen Grundhaltungen gerechtfertigt, stehen die Konsequenzen im Zentrum des Interesses – des eigenen beim Hedonismus und des allgemeinen beim Utilitarismus. Hedonismus darf dabei nicht mit Egoismus verwechselt werden, sondern muss vielmehr so verstanden werden, dass „allgemeine Normen und Regeln nicht gegen das Glück des

---

<sup>3</sup> Zwischen Moral und Ethik kann durchaus differenziert werden (vgl. Spielthener, 1996; Tugendhat, 1997), doch eine feinere Rasterung würde an dieser Stelle zu weit führen.

<sup>4</sup> Zur Unterscheidung zwischen Interessenäußerung und normativer Rechtfertigung siehe Spielthener (1996) und Tugendhat (1997).

Einzelnen durchgesetzt werden dürfen“ (Witte & Doll, 1995, S. 104). Der Pflichtenethik zugehörig sind Intuitionismus und Deontologie. Bei diesen Rechtfertigungsarten wird nicht die Konsequenz einer Handlung betrachtet. Der deontologischen Rechtfertigung liegen allgemeingültige Prinzipien zugrunde. Der Intuitionismus hingegen gibt einer nicht weiter zu rechtfertigenden Überzeugung Raum, die das zumindest vorläufige Ende einer Argumentationskette bildet und damit einen unendlichen Regress abwehrt (Witte & Doll, 1995). Es kann anhand mehrerer ethischer Grundpositionen zugleich gerechtfertigt werden.

Beurteilungsgegenstand	Zweck	Pflicht
Beurteilungsbezug		
persönlich	<b>Hedonismus</b> (Ich achte darauf, wie es mir persönlich ergeht.)	<b>Intuitionismus</b> (Ich bin mir sicher, dass diese Handlung angemessen ist.)
allgemein	<b>Utilitarismus</b> (Man muss nach meiner Meinung die Konsequenzen einer Handlung für alle betrachten.)	<b>Deontologie</b> (Es kommt meiner Meinung auf allgemeingültige Prinzipien als Richtschnur für unsere Handlungen an.)

**Tab. 1:** Ethische Grundpositionen (Quelle: Witte & Doll, 1995)

Allgemein gilt: „different ethical judgments do not imply different ethical frameworks and similar ethical judgments do not imply similar ethical frameworks“ (Hunt & Vitell, 1986, S. 14). So konnte die Bedeutsamkeit ethischer Grundpositionen empirisch in verschiedenen Kontexten nachgewiesen werden. Die Werthaltungen variieren mit der Kultur (Maeng, 1995), mit den Eigenschaften der Urteilsobjekte (individuelle, interpersonelle, soziale Handlungen) (Witte & Doll, 1995), mit sozialer Identität (Gollenia, 1999) und der Berufssozialisation (Hackel, 1995).

Die Variation mit der Berufszugehörigkeit ist in Bezug auf die Situation von Ethikkommissionen besonders beachtenswert. Gollenia (1999) verglich die Rechtfertigungen der Keimbahntherapie von drei unterschiedlichen Berufsgruppen aus der Wirtschaft, Medizin und Jurisprudenz. Sie fand heraus, dass Wirtschaftler hedonistische Positionen bevorzugen, während Juristen und Mediziner utilitaristische und deontologische Haltungen präferieren. Viele Untersuchungen beschäftigen sich mit den ethischen Grundwerten von Wirtschaftlern und stellten empirisch Verbindungen zwischen ethischen Entscheidungen, Verhalten und ethischen Grundwerten fest (z.B. Akaah & Riordan, 1989; Barnett et al., 1998; Tansey, Brown, Hyman & Dawson, 1994). Es wird bestätigt, dass Wirtschaftler bei wirtschaftlichen Entscheidungen stark einem Aktutilitarismus zuneigen (Fritzsche & Becker, 1984; Premeaux

& Mondy, 1993). Aus diesen Untersuchungen abgeleitet, wird hier die Hypothese vertreten, dass sich die Ergebnisse auch auf Ethikkommissionen übertragen lassen, was bedeuten würde, dass auch dort die ethische Rechtfertigung mit der Berufsgruppe der Mitglieder bzw. mit der sozialen Rolle variiert. Verhielte es sich tatsächlich so, spräche dies zum einen dafür, Mitglieder möglichst verschiedener Berufsgruppen zu versammeln, um ein breites Spektrum an Positionen abzudecken. Zum anderen müsste aber auch die Wertedebatte in Ethikräten neu überdacht werden. Wenn tatsächlich unterschiedliche Rechtfertigungen zum Tragen kommen, bzw. ethische Grundpositionen unterschiedlich gewichtet werden, dann muss in der ethischen Diskussion gewährleistet sein, dass alle denkbaren Positionen beachtet werden und gleichberechtigt in die erarbeitete Lösung einfließen.

## **2. Fragestellung und Hypothesen**

Die Studie folgt der Frage, ob die soziale Rolle, die jemand innehat, in Zusammenhang mit seiner Entscheidung und deren Rechtfertigung steht. Es wird angenommen, dass die vielfältigen Rolleneinflüsse sich auf die Richtung von Entscheidungen und die Wichtigkeitseinschätzung von ethischen Grundpositionen auswirken. Diese Einflüsse sind wahrscheinlich in verschiedenen Kontexten nachzuweisen, d.h. auch bezüglich ethischer Probleme aus der Medizin oder Wirtschaft.

Aus der Theorie wurden folgende Hypothesen abgeleitet:

- H1: Die vier ethischen Grundpositionen lassen sich bei der Rechtfertigung einer Entscheidung über ethische Probleme in der Medizin und Wirtschaft wieder finden.
- H2: Zwischen Medizin und Wirtschaft gibt es Unterschiede bei den Rechtfertigungen (Wichtigkeitseinschätzung der ethischen Grundpositionen - Mittelwerte).
- H3: Innerhalb des Kontextes, in denen gerechtfertigt wurde, gibt es einen Zusammenhang zwischen Entscheidung, Rechtfertigung und Rolle (Streuung der individuellen Wichtigkeitseinschätzungen und multiple Korrelation bei der Vorhersage der Entscheidungen – Varianzen und Kovarianzen).
- H4: Innerhalb der Rollen gibt es einen Zusammenhang zwischen Entscheidung und Rechtfertigung (Varianzen und Kovarianzen innerhalb der Rollen bei der Vorhersage der Entscheidung).
- H5: Die Häufigkeitsverteilung der getroffenen Entscheidung ist in den Bereichen Medizin und Wirtschaft abhängig von der Rolle.

### **3. Methoden**

#### **3.1 Stichprobe**

An der Untersuchung nahmen insgesamt 682 Personen teil. 383 der Teilnehmer waren Frauen, 288 Männer. 11 Personen machten keine Angaben zum Geschlecht. Das durchschnittliche Alter betrug 27,4 Jahre, der jüngste Proband war 17, der älteste war 81 Jahre alt. Etwa 17% der Versuchspersonen waren verheiratet, 43,7% ledig. 34,2% gaben an, in einer anderen Form der Partnerschaft zu leben, 2,5% waren geschieden und 0,4% verwitwet. 21,7% der Befragten hatten Kinder. Als höchsten erreichten Bildungsabschluss wurde von 21,7% die Hochschule angegeben, bei 5,3% war es die Fachschule, 66,7% hatten Abitur. In 3,1% der Fälle wurde Realschule und in 0,9% die Hauptschule angegeben. 2,1% der Teilnehmer hatten keinen Abschluss. Von den Befragten waren 38,9% in einer Großstadt mit mehr als 100.000 Einwohnern aufgewachsen.

Die Differenz zu 100% ergibt sich aus der Tatsache, dass nicht alle Probanden zu allen statistische Fragen Angaben machten.

#### **3.2 Versuchsdesign und Methode**

Für die Untersuchung wurden gleich zwei Szenarien entworfen, da Werte und Entscheidungen kontextabhängig sind (für eine Zusammenschau verschiedener Modelle vgl. Jones, 1991, S. 370, oder für den Wirtschaftsbereich Stead, Worrel & Stead, 1990). So bietet sich die Möglichkeit zu vergleichen, ob Rolleneffekte in beiden Kontexten auftreten und ob sich der Kontext auf die Gewichtung verschiedener ethischer Grundhaltungen bei der Rechtfertigung einer Entscheidung auswirkt.

Die Daten wurden mittels Fragebögen erfasst. Jede Versuchsperson bekam entweder eine Problemstellung aus dem Bereich Medizin oder aus dem Bereich Wirtschaft. Beide Problemstellungen beinhalten aktuell diskutierte ethische Fragen. Jedem der zwei Bereiche waren sechs Rollen zugeordnet, von denen jede Versuchsperson genau eine Rolle zufällig zugewiesen bekam. Es ergibt sich also ein 2 x 6-Design.

Die Rollen wurden so ausgewählt, dass theoretisch in breites Spektrum an Positionen denkbar ist. Zum Teil beziehen sich die Rollen direkt auf konträr zueinander stehende Interessengruppen, wie es z.B. bei „Gewerkschaftsvertreter“ und „externer Berater“ im Wirtschaftsbereich der Fall ist. Insgesamt wurden die im Ganzen 12 Rollen zufällig ausgewählt. Eine Parallelität zwischen den Rollen aus dem Bereich der Medizin und

demjenigen der Wirtschaft wurde nicht angestrebt, zumal es fraglich ist, ob und wie sich eine solche überhaupt realisieren ließe.

Das Szenario und die Anweisung aus dem Bereich der Medizin lauteten:

Die Wissenschaft hat in den letzten Jahren auf dem Gebiet der Genforschung enorme Fortschritte gemacht. Durch Praktizierung der Keimbahntherapie, d.h. durch die direkte Manipulation am Erbgut, sollen gefährliche Erbkrankheiten wie z.B. die Alzheimersche Krankheit, Zwergenhochwuchs, Brustkrebsrisiko, etc., bewältigt werden. Diese Krankheiten sind nach dem heutigen Stand der Technik nicht zu heilen, sie werden aber mit hoher Wahrscheinlichkeit an die leiblichen Kinder vererbt. Es besteht nun die Möglichkeit, durch Keimbahntherapie diese Defekte auszuschalten. Die Anwendung der Keimbahntherapie ist auch über die medizinische Indikation hinaus denkbar.

Die sechs zugeordneten Rollen waren:

- Teilnehmer einer Ethikkommission, der über den Einsatz der Keimbahntherapie in einem Versuch entscheiden soll.
- von der Entscheidung Betroffener, weil in der Familie Zwergenhochwuchs aufgetreten ist und Kinder, die er/sie haben möchte, davon betroffen sein könnten.
- Sozialwissenschaftler und hat sich mit diesem Thema beschäftigt.
- Jurist und hat sich mit diesem Thema beschäftigt.
- Politiker und hat sich mit diesem Thema beschäftigt.
- Mediziner und kennt sich in der Forschung auf diesem Gebiet gut aus.

Das Szenario und die Anweisung aus dem Bereich der Wirtschaft lauteten:

In der Wirtschaft stellt sich immer häufiger die Frage, die Produktion ins Ausland zu verlagern, weil sie sonst nicht auf dem Markt konkurrieren kann. Das bedeutet erhebliche Entlassungen in Deutschland. Eine Alternative ist, durch die Rationalisierungen und Verhandlungen mit dem Betriebsrat, die Lohnkosten zu senken. Die Chancen hierzu sind sehr unsicher. Sollten die Produktionskosten nicht gesenkt werden können, dann werden Verluste entstehen, die die gesamte Firma gefährden und nicht nur die Produktion.

Die sechs zugeordneten Rollen waren:

- Mitglied des Vorstandes, der versucht, den Betrieb strategisch für die nächsten Jahre weiter zu entwickeln.
- Mitglied des Aufsichtsrates, der eine Empfehlung abgeben soll. Es vertritt die Aktionäre in diesem Aufsichtsrat, wobei es auch viele Kleinaktionäre gibt.
- Gewerkschaftsvertreter, der versucht, den Betrieb und möglichst viele Arbeitsplätze zu retten.
- Arbeitnehmer in der Verwaltung, dessen Arbeitsplatz nicht gefährdet ist.
- Politiker, der für die Landesregierung im Aufsichtsrat eine Stimme besitzt und mit entscheidet und sich mit diesem Thema beschäftigt hat.
- Externer Berater einer großen Wirtschaftsberatungsfirma, der eine Entscheidung für den Aufsichtsrat vorbereiten soll.

Nachdem die Versuchsperson die Entscheidung getroffen hatte, ob sie zustimmt oder ablehnt, sollte sie diese rechtfertigen. Dazu wurde der „Fragebogen zur Erhebung der ethischen Grundpositionen“ (Witte & Doll, 1995) verwandt, der auf oben beschriebener Taxonomie der

vier ethischen Grundpositionen basiert und – wie oben erläutert – wiederholt empirisch getestet wurde. Er hat sich nicht nur als praktikables und differenzierungsfähiges Instrument erwiesen, sondern besitzt auch eine gute interne Konsistenz (je nach Skala werden Werte nach Cronbach's  $\alpha$  zwischen .82 und .93 erreicht). Jeder der vier Positionen sind zwischen vier und sechs Items zugeordnet, so dass der Fragebogen insgesamt 20 Items umfasst. Die Positionen erhalten eine Gewichtung dadurch, dass der Proband durch Ankreuzen auf einer fünfstufigen Ratingskala angibt, wie bedeutsam jede Position bzw. jedes Item für seine Entscheidung war. Die beiden Pole der Skala lauten „nicht bedeutsam“ und „sehr bedeutsam“.

Schließlich wurde der Proband gebeten, noch fünf Gründe für seine Entscheidung frei zu formulieren. Einerseits diene dies dazu, Sachargumente zu sammeln, die in späteren Untersuchungen zu selbigen Themen Verwendung finden können. Andererseits sollte so die Frage beantwortet werden, ob Probanden alle vier ethischen Grundpositionen in ihre freie Argumentation einbeziehen. Für Ethikkommissionen wird eine fundierte Wertedebatte gefordert, die dem Wertepluralismus unserer Gesellschaft entsprechend ein Problem aus dem Blickwinkel verschiedener ethischer Positionen betrachtet (Kettner, im Druck; Witte, 2002a). Ob der Einzelne verschiedener Werthaltungen eingedenk ist oder ob es möglicherweise ein großer Schritt von der eigenen Haltung zu einer breit angelegten Wertedebatte ist, sollte durch diese eher qualitativ angelegte Untersuchungseinheit nachvollzogen werden können. Der Fragebogen endete mit der Erfassung demografischer Merkmale.

Für den Bereich der Medizin wie den der Wirtschaft ist jeweils beispielhaft ein kompletter Fragebogen im Anhang A bzw. B zu finden.

#### **4. Ergebnisse**

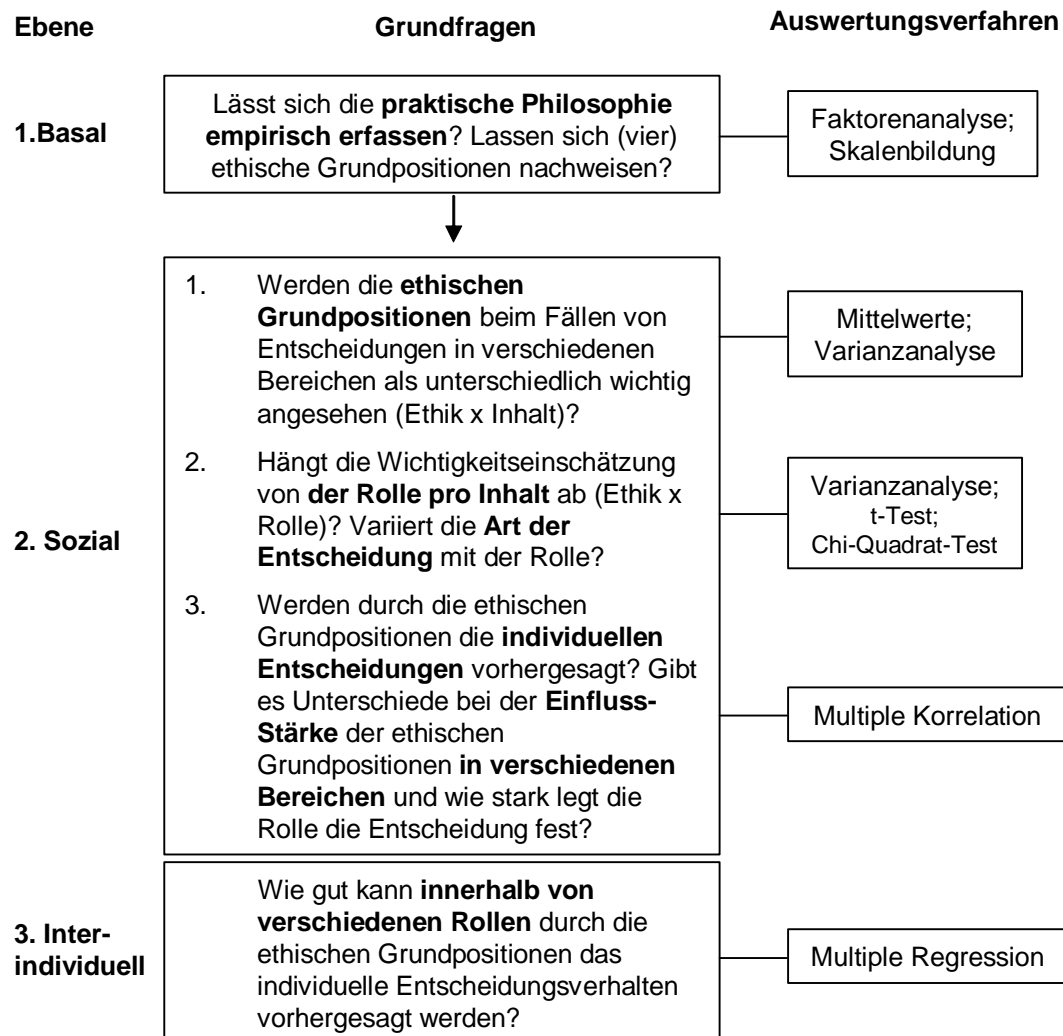
Es wurden auf drei Ebenen Daten ausgewertet. Abbildung 1 zeigt alle drei Ebenen, die zu klärenden Grundfragen und die jeweiligen Auswertungsverfahren.

Zu Hypothese 1.:

Die vier ethischen Grundpositionen lassen sich bei der Rechtfertigung einer Entscheidung über ethische Probleme in der Medizin und Wirtschaft wieder finden.

Anhand des von Witte und Doll (1995) erarbeiteten „Fragebogen zur Erhebung ethischer Grundpositionen“ wurden die Probanden gebeten, ihre Entscheidung zu rechtfertigen.





**Abb. 1:** Die Untersuchungsebenen, Grundfragen und jeweiligen Auswertungsverfahren

Bei einer Faktorenanalyse der 20 Items konnten vier Faktoren extrahiert werden, die genau den Grundpositionen zugeordnet werden konnten. Diese vier Skalen wurden mittels Cronbach's  $\alpha$  auf ihre interne Konsistenz hin untersucht und erreichten Werte zwischen .60 und .65., was als ausreichend betrachtet werden kann, wenn man bedenkt, dass die Skalen jeweils nur vier bis sechs Items beinhalteten. Allerdings musste aus der Intuitionismusskala das Item „Man kann nicht jede Entscheidung begründen“ eliminiert werden, um eine innere Konsistenz von .60 zu erhalten.

Hypothese 1 wird somit angenommen.

Erklärte Gesamtvarianz									
Komponente	Anfängliche Eigenwerte			Summen von quadrierten Faktorladungen für Extraktion			Rotierte Summe der quadrierten Ladungen		
	Gesamt	% der Varianz	Kumulierte %	Gesamt	% der Varianz	Kumulierte %	Gesamt	% der Varianz	Kumulierte %
1	3,239	17,05	17,05	3,239	17,050	17,050	2,661	14,003	14,003
2	2,917	15,353	32,402	2,917	15,353	32,402	2,269	11,940	25,943
3	1,477	7,771	40,174	1,477	7,771	40,174	2,090	11,001	36,945
4	1,383	7,277	47,451	1,383	7,277	47,451	1,996	10,506	47,451
5	1,05	5,525	52,976						
6	0,985	5,186	58,162						
Extraktionsmethode: Hauptkomponentenanalyse.									

**Tab. 2:** Faktorenanalyse

Rotierte Komponentenmatrix(a)				
	Komponente			
	1	2	3	4
HED1 Item 1 (Hedonismus)	0,659	-0,001	-0,037	0,023
HED2 Item 5 (Hedonismus)	0,541	0,072	0,399	0,061
HED3 Item 9 (Hedonismus)	0,697	-0,168	-0,199	0,141
HED4 Item 11 (Hedonismus)	0,485	0,132	-0,184	-0,04
HED5 Item 14 (Hedonismus)	0,761	-0,099	-0,138	0,108
HED6 Item 18 (Hedonismus)	0,709	0,065	0,152	0,129
INT1 Item 2 (Intuitionismus)	0,159	0,084	0,099	0,614
INT2 Item 6 (Intuitionismus)	0,036	0,053	0,385	0,553
INT4 Item 15 (Intuitionismus)	0,256	0,178	-0,217	0,562
INT5 Item 19 (Intuitionismus)	-0,001	0,004	0,065	0,776
UTI1 Item 3 (Utilitarismus)	-0,043	0,05	0,716	0,144
UTI2 Item 7 (Utilitarismus)	-0,081	-0,007	0,645	0,151
UTI3 Item 12 (Utilitarismus)	-0,105	0,514	0,502	-0,199
UTI4 Item 16 (Utilitarismus)	-0,08	0,277	0,593	0,003
UTI5 Item 20 (Utilitarismus)	-0,016	0,299	0,175	0,381
DEO1 Item 4 (Deontologie)	-0,046	0,539	-0,04	0,273
DEO2 Item 8 (Deontologie)	0,029	0,685	0,183	-0,04
DEO3 Item 13 (Deontologie)	0,099	0,715	0,025	0,077
DEO4 Item 17 (Deontologie)	-0,022	0,677	0,081	0,175
Extraktionsmethode: Hauptkomponentenanalyse.				
Rotationsmethode: Varimax mit Kaiser-Normalisierung.				
a Die Rotation ist in 6 Iterationen konvergiert.				

**Tab. 3:** Ladungsmatrix nach der Rotation

Zu Hypothese 2:

Zwischen Medizin und Wirtschaft gibt es Unterschiede bei den Rechtfertigungen (Wichtigkeitseinschätzungen der ethischen Grundpositionen - Mittelwerte).

Diese Hypothese prüft die Aussage, dass die Bedeutung der einzelnen Grundpositionen mit dem Kontext, in dem entschieden und gerechtfertigt wird, variiert. Es sollten die Mittelwerte der zur Rechtfertigung herangezogenen ethischen Grundpositionen verglichen werden und zwar zuerst zwischen den Kontexten (Fachgebiet), in denen zu rechtfertigen war, und innerhalb der Skalen Hedonismus, Intuitionismus, Utilitarismus und Deontologie. Im zweiten Schritt fand der Vergleich zwischen den Rollen innerhalb des jeweiligen Kontextes und der vier Ethikskalen statt. Dazu wurden insgesamt drei zweifaktorielle Varianzanalysen mit Messwiederholung gerechnet.

Für den ersten Vergleich (Mittelwerte zwischen den Kontexten) sind die beiden Faktoren Fachgebiet und Ethik ausgewählt worden, wobei die vier Skalen (Hedonismus, Utilitarismus, Intuitionismus und Deontologie) die Messwiederholung des Faktors Ethik darstellen. Die abhängige Variable ist die Wichtigkeitseinschätzung der ethischen Grundpositionen in Bezug auf die getroffene Entscheidung.

Tabelle 5 ist zu entnehmen, dass der größte Teil der Varianz, fast 32%, über die signifikanten Effekte der Ethikskalen aufgeklärt wird, wohingegen die Interaktion zwischen Ethik und dem Fachgebiet vernachlässigt werden kann, da nur ein äußerst geringer Teil der Varianz zusätzlich erklärt wird. Man kann also davon ausgehen, dass trotz der großen inhaltlichen Unterschiede zwischen den beiden Entscheidungen ähnliche Wichtigkeitseinschätzungen vorgenommen wurden. Nachträgliche t-Tests zeigen, dass zwischen den individualistischen Positionen nicht unterschieden wird. Sie werden als vergleichsweise unwichtig eingeschätzt. Davon unterschieden werden die universellen Begründungen, wobei sich der Utilitarismus als noch wichtiger erweist als die deontologische Position.

Im zweiten Teil der Rechnung wurden die zweifaktoriellen Varianzanalysen für die beiden Kontexte (Medizin und Wirtschaft) getrennt gerechnet. Die Faktoren sind jetzt Rolle und Ethik, wobei auch hier wieder die vier Ethikskalen die Messwiederholung des Faktors Ethik darstellen. Die abhängige Variable ist wieder die Wichtigkeitseinschätzung der ethischen Grundpositionen in Bezug auf die getroffene Entscheidung.

Wie Tabelle 6 deutlich zeigt, wird im Bereich Medizin der größte Teil der Varianz, etwa 37%, durch die signifikanten Ethikeffekte aufgeklärt. Die Interaktion zwischen Ethik und

Rolle klärt nur einen sehr geringen zusätzlichen Teil der Varianz auf und kann als weniger wichtig betrachtet werden, obwohl sich signifikante Unterschiede auf dem 5%-Niveau ergeben.

Medizin		Hed	Int	Uti	Deo
Politiker	Mittelwert	2,819	2,894	4,121	3,474
	Standardabweichung	0,659	0,721	0,575	0,927
TN Ethikkommission einfach	Mittelwert	3,000	3,355	4,052	3,435
	Standardabweichung	0,735	0,850	0,572	0,744
Mediziner	Mittelwert	2,821	3,183	4,014	3,420
	Standardabweichung	0,707	0,832	0,496	0,864
TN Ethikkommission betroffen	Mittelwert	2,983	3,123	3,955	3,270
	Standardabweichung	0,605	0,723	0,535	0,707
Jurist	Mittelwert	2,903	3,011	4,012	3,630
	Standardabweichung	0,815	0,805	0,621	0,804
Sozialwissenschaftler	Mittelwert	2,903	2,880	4,042	3,420
	Standardabweichung	0,598	0,819	0,681	0,755
Wirtschaft					
Politiker	Mittelwert	2,899	3,227	3,962	3,489
	Standardabweichung	0,735	0,838	0,603	0,718
externer Berater	Mittelwert	3,108	3,255	3,850	3,495
	Standardabweichung	0,809	0,866	0,700	0,834
Gewerkschaftsvertreter	Mittelwert	2,846	3,135	4,130	3,469
	Standardabweichung	0,690	0,928	0,608	0,745
Mitglied des Aufsichtsrates	Mittelwert	2,928	3,065	3,828	3,403
	Standardabweichung	0,818	0,813	0,672	0,959
Arbeitnehmer in der Verwaltung	Mittelwert	3,470	3,240	3,956	3,595
	Standardabweichung	0,660	0,711	0,617	0,834
Mitglied des Vorstandes	Mittelwert	2,722	3,070	3,957	3,400
	Standardabweichung	0,735	0,904	0,479	0,696

**Tab. 4:** Mittelwerte und Streuungen

Quelle		Quadratsumme vom Typ III	df	Mittel der Quadrate	F	sig.	Partielles Eta-Quadrat
Ethik	Sphärizität angenommen	432,756	3	144,252	318,031	0,000	0,319
Ethik * Fachgebiet	Sphärizität angenommen	3,572	3	1,191	2,625	0,049	0,004

**Tab. 5:** Zweifaktorielle Varianzanalyse mit Messwiederholung auf einem Faktor, Test der Innersubjekteffekte

Quelle		Quadratsumme vom Typ III	df	Mittel der Quadrate	F	sig.	Partielles Eta-Quadrat
Ethik	Sphärizität angenommen	234,034	3	78,011	181,571	0,000	0,371
Ethik * Rolle	Sphärizität angenommen	11,452	15	0,763	1,777	0,033	0,028

**Tab. 6:** Zweifaktorielle Varianzanalyse mit Messwiederholung auf einem Faktor und Test der Innersubjekteffekte für den Bereich Medizin

Um die Unterschiede zwischen den Grundpositionen zu identifizieren, wurden innerhalb der vier Skalen post hoc t-Tests zwischen den Rollen gerechnet. Diese ergaben, dass die meisten Unterschiede zwischen den Rollen bei Intuitionismus zu finden waren, so dass diese ethische Grundposition als bedeutsam für eine Unterscheidung zwischen den Rollen gelten kann. Im Einzelnen gab es signifikante Unterschiede zwischen dem einfachen Teilnehmer der Ethikkommission und jeweils dem Politiker, dem Juristen und dem Sozialwissenschaftler (vgl. Tabelle 7).

Medizin	Intuitionismus			
	Mittelwert	Standardabw.	T	Sig.
TN Ethikkomm. einfach	3,355	0,850	-3,052	0,003
Politiker	2,894	0,721		
TN Ethikkomm. einfach	3,355	0,850	2,121	0,036
Jurist	3,011	0,805		
TN Ethikkomm. einfach	3,355	0,850	2,845	0,005
Sozialwissenschaftler	2,880	0,819		

Medizin	Deontologie			
	Mittelwert	Standardabw.	T	Sig.
TN Ethikkomm. betroffen	3,270	0,707	-2,415	0,018
Jurist	3,630	0,804		

**Tab. 7:** T-Tests zwischen den Rollen im Bereich Medizin

Auch im Bereich Wirtschaft wird die Hauptvarianz, etwa 27%, durch die signifikanten Ethikeffekte aufgeklärt (vgl. Tabelle 8). Die Interaktion zwischen Ethik und Rolle klärt ebenfalls nur einen geringen, aber signifikanten Teil der Varianz zusätzlich auf.

Quelle		Quadratsumme vom Typ III	df	Mittel der Quadrate	F	sig.	Partielles Eta-Quadrat
Ethik	Sphärizität angenommen	187,316	3	62,439	135,238	0,000	0,272
Ethik * Rolle	Sphärizität angenommen	15,456	15	1,030	2,232	0,004	0,030

**Tab. 8:** Zweifaktorielle Varianzanalyse mit Messwiederholung auf einem Faktor und Test der Innersubjekteffekte für den Bereich Wirtschaft

Die anschließend berechneten t-Tests ergaben, dass die meisten bedeutenden Unterschiede zwischen den Rollen bei Hedonismus und wenige bei Utilitarismus zu finden waren.

Wirtschaft	Hedonismus			
	Mittelwert	Standartabw.	T	Sig.
Arbeitnehmer in der Verwaltung	3,470	0,660	-4,445	0,000
Politiker	2,899	0,735		
Arbeitnehmer in der Verwaltung	3,470	0,660	-2,603	0,01
externer Berater	3,108	0,809		
Arbeitnehmer in der Verwaltung	3,470	0,660	-4,948	0,000
Gewerkschaftsvertreter	2,846	0,690		
Arbeitnehmer in der Verwaltung	3,470	0,660	-3,698	0,000
Mitglied des Aufsichtsrates	2,928	0,818		
Arbeitnehmer in der Verwaltung	3,470	0,660	5,358	0,000
Mitglied des Vorstandes	2,722	0,735		
Gewerkschaftsvertreter	2,846	0,690	2,048	0,043
externer Berater	3,108	0,809		

Wirtschaft	Utilitarismus			
	Mittelwert	Standardabw.	T	Sig.
Gewerkschaftsvertreter	4,130	0,608	2,606	0,010
Mitglied des Aufsichtsrates	3,828	0,672		
externer Berater	3,850	0,700	-2,508	0,013
Gewerkschaftsvertreter	4,130	0,608		

**Tab. 9:** T-Tests zwischen den Rollen im Bereich Wirtschaft

Bei Hedonismus gab es signifikante Unterschiede zwischen dem Arbeitnehmer in der Verwaltung und allen anderen Rollenträgern sowie zwischen dem externen Berater und dem Gewerkschaftsmitglied. Innerhalb der Utilitarismusskala waren signifikante Unterschiede zwischen dem Gewerkschaftsmitglied und jeweils dem externen Berater und dem Mitglied des Aufsichtsrates zu finden (vgl. Tabelle 9).

Hypothese 2 kann angenommen werden: Die Wichtigkeitseinschätzungen der ethischen Grundpositionen variieren in jedem Kontext, in dem gerechtfertigt wird. Die Unterschiede in den Wichtigkeitseinschätzungen zwischen den ethischen Grundpositionen sind in der Medizin ausgeprägter ( $\varepsilon^2 = 0,37$ ) als in der Wirtschaft ( $\varepsilon^2 = 0,27$ ). In beiden Bereichen gibt es eine signifikante Wechselwirkung mit der Rolle, obwohl der Effekt nur klein ist. In der Medizin sind Intuitionismus und in der Wirtschaft Hedonismus und teilweise Utilitarismus Positionen, in denen sich die Rollenträger unterscheiden.

Zu Hypothese 3:

Innerhalb des Kontextes, in denen gerechtfertigt wurde, gibt es einen Zusammenhang zwischen Entscheidung, Rechtfertigung und Rolle (Streuung der individuellen Wichtigkeitseinschätzungen und multiple Korrelation bei der Vorhersage der Entscheidungen – Varianzen und Kovarianzen).

Um diese Hypothese zu prüfen, wurde eine multiple Korrelation mit der gefällten Entscheidung als abhängiger Variable und den vier Ethikskalen sowie der Rolle als unabhängige Variablen gerechnet. Es sollte bestimmt werden, inwieweit die individuellen Entscheidungen innerhalb der Kontexte (Medizin und Wirtschaft) durch die individuellen Wichtigkeitseinschätzungen der ethischen Grundpositionen vorhergesagt werden können.

Tabelle 10 ist zu entnehmen, dass in der Medizin Hedonismus und Deontologie und in der Wirtschaft Intuitionismus, Utilitarismus und Deontologie die Unterschiede in den

individuellen Entscheidungen erklären können und somit einen signifikanten Beitrag zur Vorhersage der Entscheidung leisten, jedoch die individuelle Interpretation der Rolle in keinem der beiden Bereiche einen unabhängigen Beitrag zur Vorhersage leistet.

Offensichtlich ist nur der überindividuelle Anteil an der Rolleninterpretation von Belang, wie sich aus der obigen Wechselwirkung von Rolle und Ethik ergeben hat. Sowohl der Effekt für Medizin mit  $\epsilon^2 = 0,11$  als auch der für Wirtschaft mit  $\epsilon^2 = 0,15$  können als knapp mittlere Effekte angesehen werden, wobei Cohen (1977) den mittleren Effekt mit  $\epsilon^2 = 0,15$  definiert. Wie man also individuell rechtfertigt, so entscheidet man sich in einem bedeutsamen Ausmaß und umgekehrt. Werthaltige Entscheidungen und ethische Grundpositionen stehen in einem signifikanten Zusammenhang.

					sign. Beitrag zur Vorhersage				
	N	R	sign.	R <sup>2</sup>	Hed	Int	Uti	Deo	Rolle
Medizin	314	0,317	0,000	0,101	0,001	0,175	0,089	0,000	0,174
Wirtschaft	368	0,366	0,000	0,134	0,839	0,001	0,001	0,000	0,567

**Tab. 10:** Multiple Korrelation für die Bereiche Medizin und Wirtschaft

Hypothese 3 kann teilweise angenommen werden: es besteht ein Zusammenhang zwischen Entscheidung und Rechtfertigung in beiden Bereichen, sodass mit Hilfe der Rechtfertigungen Entscheidungen vorhergesagt werden können. Die individuelle Interpretation der Rolle trägt in beiden Bereichen nicht zur Vorhersage der Entscheidung bei, nur die sozial normierte (s.o. die Wechselwirkung zwischen Rolle und Ethik).

Zu Hypothese 4:

Innerhalb der Rollen gibt es einen Zusammenhang zwischen Entscheidung und Rechtfertigung (Varianzen und Kovarianzen innerhalb der Rollen bei der Vorhersage der Entscheidung).

Mit Hypothese 4 wird eine Aussage auf interindividueller Ebene überprüft, nämlich ob sich die Entscheidungen innerhalb der Rollen mit Hilfe der ethischen Grundpositionen vorhersagen lassen. Dazu wurde jeweils eine multiple Korrelation mit der Entscheidung als abhängiger Variable und den vier Ethikskalen als unabhängige Variablen für Medizin und Wirtschaft getrennt gerechnet.



Tabelle 11 zeigt deutlich, dass der Intuitionismus, der bei den Mittelwertsvergleichen eine Unterscheidung zwischen Rollen ermöglichte, hier keinen signifikanten Beitrag zur Vorhersage der Entscheidung leistet, auch nicht, wenn alle Rollen zusammen betrachtet werden. Dieses Ergebnis gibt einen Hinweis darauf, dass die individuell unterschiedliche Interpretation ein und derselben Rolle bei der Wichtigkeitseinschätzung unbedeutend ist für die Vorhersage der Entscheidung. Auch mit Hilfe des Utilitarismus lassen sich keine interindividuellen Vorhersagen treffen. Um Entscheidungen innerhalb der Rolle vorhersagen zu können, sind nur Hedonismus und Deontologie geeignet und die Vorhersagen sind für Politiker und betroffene Teilnehmer der Ethikkommission möglich. Beide Rollen haben für Hedonismus einen negativen und für Deontologie einen positiven  $\beta$ -Koeffizienten. Wir können – ausgehend von der von uns gewählten Kodierung - sagen, dass sowohl bei der interindividuell unterschiedlichen Interpretation der Rolle als Politiker als auch der Rolle als betroffene Teilnehmer der Ethikkommission dem Versuch eher zustimmen würden, je wichtiger sie eine hedonistische und je weniger wichtig sie eine deontologische Position einschätzen. In diesen beiden Rollen sind interindividuelle Entscheidungs- und Bewertungsspielräume vorhanden, die über die Variation der ethischen Wichtigkeitseinschätzung die Entscheidung determinieren. Bei den anderen Rollen sind die Zusammenhänge stärker normiert, ohne diese interindividuellen Spielräume.

	N	R	sign.	R <sup>2</sup>	sign. Beitrag zur Vorhersage			
					Hed	Int	Uti	Deo
alle Rollen	314	0,309	0,000	0,095	0,001	0,147	0,102	0,000
Politiker	58	0,422	0,031	0,178	0,017	0,927	0,963	0,008
TN Ethikkomm. einfach	50	0,145	0,914	0,021	0,765	0,597	0,511	0,824
Mediziner	52	0,406	0,071	0,164	0,519	0,092	0,133	0,081
TN Ethikkomm. betroffen	50	0,549	0,002	0,301	0,011	0,735	0,776	0,002
Jurist	54	0,379	0,101	0,144	0,113	0,824	0,131	0,059
Sozialwissen- schaftler	50	0,370	0,149	0,137	0,417	0,048	0,750	0,443

**Tab. 11:** Multiple Korrelation für den Bereich Medizin

Für Politiker beschreibt ein  $\varepsilon^2$  von 0,22 einen mittleren und für betroffene Teilnehmer der Ethikkommission ein  $\varepsilon^2$  von 0,43 einen starken Effekt. Für alle anderen Rollen ist keine Vorhersage möglich. Die interindividuellen Interpretationen und Entscheidungen sind klarer sozial normiert und lassen weniger einen individuellen Einfluss zu. Diese individuelle Interpretation legen die beiden Rollen auch nahe.

In der Wirtschaft erwies sich Hedonismus bei den Mittelwertsvergleichen zwischen den Rollen als bedeutsam. Für die interindividuelle Vorhersage leistet er keinen signifikanten Beitrag. Die interindividuelle Interpretation führt zu signifikanten Vorhersagen über die drei ethischen Wichtigkeitseinschätzungen beim Intuitionismus, dem Utilitarismus und der Deontologie. Die einzige ethische Grundposition, die zur Vorhersage der interindividuellen Interpretationen und Entscheidungen innerhalb der Rollen herangezogen werden kann, ist die Deontologie.

					sign. Beitrag zur Vorhersage			
	N	R	sign.	R <sup>2</sup>	Hed	Int	Uti	Deo
alle Rollen	368	0,309	0,000	0,133	0,856	0,002	0,001	0,000
Politiker	76	0,288	0,184	0,083	0,148	0,796	0,448	0,162
externer Berater	70	0,450	0,005	0,203	0,910	0,227	0,075	0,009
Gewerkschafts- vertreter	68	0,160	0,799	0,026	0,752	0,359	0,823	0,426
Mitglied des Aufsichtsrates	54	0,477	0,012	0,227	0,167	0,036	0,133	0,098
Arbeitnehmer in der Verwaltung	50	0,569	0,001	0,324	0,327	0,174	0,586	0,001
Mitglied des Vorstandes	50	0,346	0,210	0,120	0,747	0,749	0,249	0,070

**Tab. 12:** Multiple Korrelation für den Bereich Wirtschaft

Wie Tabelle 12 verdeutlicht, ist dies für externe Berater und Arbeitnehmer in der Verwaltung möglich. Für beide Rollen ist ein positiver  $\beta$ -Koeffizient errechnet worden, was hier bedeutet, dass externe Berater und Arbeitnehmer in der Verwaltung eher gegen die Verlagerung der Produktion ins Ausland stimmen, je mehr sie deontologisch rechtfertigen. Je mehr man sich also auf deontologische Positionen als wichtig bezieht, desto eher ist man gegen eine Verlagerung ins Ausland. Auch hier gibt es nur zwei Rollen, in denen man

individuelle Sichtweisen und Entscheidungen ohne starke soziale Normierung heranziehen kann, nämlich der externe Berater und der Arbeitnehmer. Ein  $\epsilon^2$  von 0,25 für externe Berater kann als mittlerer und ein  $\epsilon^2$  von 0,48 für Arbeitnehmer in der Verwaltung als starker Effekt betrachtet werden.

Hypothese 4 kann angenommen werden. Die Entscheidung kann anhand der interindividuell unterschiedlichen Rechtfertigung der Entscheidung in der Medizin für Politiker und betroffene Teilnehmer der Ethikkommission und in der Wirtschaft für externe Berater und Arbeitnehmer in der Verwaltung vorhergesagt werden. Dabei sind es in der Medizin hedonistische und deontologische und in der Wirtschaft allein deontologische Positionen, in denen die interindividuellen Unterschiede die Entscheidung unter den spezifischen Rollen beeinflussen.

Zu Hypothese 5:

Die Häufigkeitsverteilung der getroffenen Entscheidung ist in den Bereichen Medizin und Wirtschaft abhängig von der Rolle.

	Versuch				
	stimme zu		lehne ab		gesamt
	N	%	N	%	N
Politiker	36	62,1	22	37,9	58
TN Ethikkommission einfach	38	76	12	24	50
Mediziner	34	65,4	18	34,6	52
TN Ethikkommission betroffen	37	74	13	26	50
Jurist	39	72,2	15	27,8	54
Sozialwissenschaftler	38	76	12	24	50
gesamt	222	70,7	92	29,3	314

**Tab. 13:** Häufigkeitsverteilung: Entscheidungen im Medizinbereich

Die Häufigkeitsverteilung der Entscheidung für oder gegen die Durchführung des Versuchs weist im Bereich Medizin über fast alle Rollen ein Verhältnis von 2.5:1 auf, d.h. deutlich mehr Stimmen sprechen sich für Versuche zur Keimbahntherapie aus. Der anschließend gerechnete Chi-Quadrat-Test ist nicht signifikant. In Tabelle 13 sind die

genauen Häufigkeiten dargestellt. Es gibt also eine soziale Normierung der Entscheidung ohne durch die Rollen moderiert zu sein.

Im wirtschaftlichen Bereich ist die Verteilung ähnlich. Das Verhältnis der Häufigkeiten der Entscheidung, ob die Produktion ins Ausland verlagert werden soll oder nicht, beträgt 1:3, d.h. Dreiviertel aller Stimmen sprechen sich gegen einer Verlagerung der Produktion ins Ausland aus. Wie aus Tabelle 14 ersichtlich wird, gibt es in der Wirtschaft eine deutliche Ausnahme: den Gewerkschaftsvertreter. Fast alle „Gewerkschaftsvertreter“ (94,1%) lehnen eine Produktionsverlagerung ab. Der hier gerechnete Chi-Quadrat-Test erweist sich auf dem 1%-Niveau als signifikant.

	Produktion verlagern				
	ja		nein		gesamt
	N	%	N	%	N
Politiker	19	25	57	75	76
externer Berater	23	32,9	47	67,1	70
Gewerkschaftsvertreter	4	5,9	64	94,1	68
Mitglied des Aufsichtsrates	16	29,6	38	70,4	54
Arbeitnehmer in der Verwaltung	13	26	37	74	50
Mitglied des Vorstandes	15	30	35	70	50
gesamt	90	24,5	278	75,5	368

**Tab. 14:** Häufigkeitsentscheidung: Entscheidungen im Wirtschaftsbereich

Hypothese 5 kann also nur zum Teil angenommen werden: In der Wirtschaft ist die Häufigkeitsverteilung der Entscheidungen von der Rolle abhängig. In der Medizin konnte diese Hypothese nicht bestätigt werden. Hier gibt es für alle Rollen dieselbe Art der Normierung, sich für die Therapie auszusprechen. (Übrigens ist diese Therapieform in Deutschland gesetzlich verboten.)

Die Analyse der freien Rechtfertigungen ergab, dass die Rollenträger durchaus in der Lage sind, anhand verschiedener ethischer Grundpositionen zu rechtfertigen. Allerdings wurden fast nie alle vier berücksichtigt. In den meisten Fällen argumentierten die Probanden mit zwei der möglichen vier Grundpositionen. Von den freien Rechtfertigungen konnten etwa 56% den ethischen Grundpositionen eindeutig zugeordnet werden, wobei in der Medizin deutlich mehr ethisch argumentiert wurde, wenn die erste Alternative der Entscheidungen

gewählt wurde („Ich stimme einem solchen Versuch zu“), während in der Wirtschaft die Antworten den Ethikskalen besser zuzuordnen waren, wenn die Probanden sich für die zweite Alternative entschieden hatten („Ich würde versuchen, die Produktionskosten zu senken und nicht verlagern“). Wenn also die sozial-normierte Mehrheitsmeinung vertreten wurde, konnte man eher die Rechtfertigungen dafür liefern. Das ist nicht verwunderlich, da diese Gründe eher verfügbar sind („Verfügbarkeits-Heuristik“). Tabellen 15 und 16 zeigen die Verteilungen.

	gesamt	1/ 2 Alternat.	Uti %	Deo %	Hed %	Int %
Politiker	137	30/ 21	26,3	49,6	14,6	9,5
Jurist	109	33/ 14	31,2	46,8	19,3	2,8
Mediziner	69	25/ 13	29	42	18,8	10,1
Sozialwissenschaftler	70	33/ 9	32,9	44,3	11,4	11,4
TN der Ethikkomm. einfach	80	28/ 7	32,5	50	10	7,5
TN der Ethikkomm. betroffen	82	21/ 11	35,4	39	19,5	6,1

**Tab. 15:** Prozentwerte der zugeordneten freien Rechtfertigungen im Medizinbereich

	gesamt	1/ 2 Alternat.	Uti %	Deo %	Hed %	Int %
Politiker	94	10/ 31	36,2	47,9	14,9	1,1
externer Berater	97	15/ 39	21,6	62,9	15,5	0
Gewerkschafts- vertreter	144	2/ 62	25	57,6	15,3	2,1
Mitglied des Aufsichtsrates	65	10/ 28	16,9	60	20	3,1
Arbeitnehmer in der Verwaltung	66	8/ 29	19,7	63,6	15,2	1,5
Mitglied des Vorstandes	44	9/ 22	9,1	63,6	20,4	6,8

**Tab. 16:** Prozentwerte der zugeordneten freien Rechtfertigungen im Wirtschaftsbereich

Des Weiteren wird aus den beiden Tabellen ersichtlich, dass sowohl in der Medizin als auch in der Wirtschaft, bis auf einzelne Ausnahmen unabhängig von den Rollen, am meisten deontologisch, dann utilitaristisch, am dritthäufigsten hedonistisch und am wenigsten intuitionistisch gerechtfertigt wurde. Lässt man die einzelnen Rollen außer Acht, kann diese Rangfolge in den beiden Fachgebieten deutlich beobachtet werden. Auffällig ist, dass im

wirtschaftlichen Bereich viel mehr deontologische Rechtfertigungen gegeben wurden, was so nicht zu erwarten war (siehe Tabelle 17).

	Uti %	Deo %	Hed %	Int %
Wirtschaft	23,3	58,4	16,3	2,0
Medizin	30,7	45,9	15,7	7,7

**Tab. 17:** Vergleich der Rechtfertigungen bei den offenen Antworten für den Medizin- und Wirtschaftsbereich

Setzt man diese Häufigkeiten mit den Wichtigkeitsbewertungen in Beziehung, dann fällt auf, dass die Häufigkeiten nicht völlig mit den Wichtigkeitseinschätzungen übereinstimmen. Intuitionismus und Hedonismus ließen sich in der Wichtigkeitsbewertung nicht unterscheiden. Bei den Häufigkeiten gibt es aber Unterschiede. Beide sind jedoch, wie bei der Wichtigkeit, relativ selten, so dass in der Abstufung zwischen persönlichen und allgemeinen Positionen eine Entsprechung zwischen der Produktion und der Bewertung (Reproduktion) zu erkennen ist. Ferner gibt es eine Vertauschung in der Reihenfolge zwischen deontologischen und utilitaristischen Begründungen. Utilitaristische Rechtfertigungen sind seltener, wurden aber als wichtiger eingeschätzt als deontologische, und umgekehrt. Diese Unterschiede in der Produktion auf dem Hintergrund einer Verfügbarkeitsheuristik legen nahe, eine Rechtfertigung anzustreben, die diesen Einfluss verringern kann und stärker auf die Verhältnisse bei der Reproduktion (Wichtigkeitseinschätzung) als Bezugspunkt für eine angemessene Auseinandersetzung zu wählen.

## 5. Diskussion

Zuerst einmal ist festzuhalten, dass sich der „Fragebogen zur Erhebung ethischer Grundpositionen“ – wie auch schon in vorherigen Untersuchungen seiner Güte – als reliables Messinstrument für ethische Grundpositionen herausgestellt hat. Die Skalen weisen nicht nur eine angemessene interne Konsistenz auf, sondern die vier ethischen Grundpositionen lassen sich auch faktorenanalytisch nachweisen. Somit kann das methodische Kernstück der Untersuchung, die Erfassung ethischer Grundpositionen, und dadurch auch die mit ihm erzielten Ergebnisse, als zuverlässig angesehen werden.

Es hat sich herausgestellt, dass die Wichtigkeitseinschätzungen der ethischen Grundpositionen mit dem Kontext (Medizin, Wirtschaft) kaum variieren. Vor allem wird der Utilitarismus, dann die Deontologie zur Rechtfertigung herangezogen. Die beiden

individuellen Positionen sind vergleichsweise wenig wichtig. Rollenunterschiede sind vorwiegend in der Medizin beim Intuitionismus und in der Wirtschaft beim Hedonismus zu beobachten. Die generelle Abhängigkeit der Wichtigkeitseinschätzung von der Rolle ist bei geringeren Effekten trotzdem bedeutsam. Es gibt eine signifikante Wechselwirkung zwischen Ethik und Rolle. Bei der individuellen Rechtfertigung der Entscheidungen nehmen im Bereich der Wirtschaft die drei ethischen Grundpositionen Intuitionismus, Utilitarismus und Deontologie einen signifikanten Einfluss auf die individuelle Variation der Entscheidung. In der Medizin sind es vor allem Hedonismus und Deontologie. Vorhersagen über die Wichtigkeit ethischer Positionen sind im Bereich Wirtschaft für externe Berater und Arbeitnehmer in der Verwaltung möglich, für andere Rollen nicht. Im medizinischen Bereich sind Vorhersagen für Politiker und betroffene Teilnehmer der Ethikkommission möglich, für andere Rollen nicht. Abhängig von der Rolle können interindividuelle Varianzen die Entscheidungen vorhersagen. Das ist aber nur bei weniger normierten Rollenbedingungen möglich. Der Einbezug der Rolle ist hilfreich, wenn die Unterschiede in den Rechtfertigungen beachtet werden. Andersherum bedeutet dies, dass bei Kenntnis um die Wichtigkeit einzelner ethischer Grundpositionen für die Rechtfertigung von Inhabern bestimmter Rollen Diskussionen besser gelenkt werden können. So wäre es eventuell möglich, Mitglieder gezielt anzuleiten, eine ihren Ansichten entgegen gesetzte Perspektive einzunehmen, um die Qualität des Gruppenergebnisses zu verbessern oder das Finden einer konsensualen Lösung zu erleichtern.

Die gewählten Aufgabenstellungen haben eine sozial determinierte Entscheidung, auch unabhängig von den Rollen. Man ist mit großer Mehrheit gegen die Verlagerung der Arbeitsplätze und für eine Keimbahntherapie. Dabei sind die ethischen Begründungen ebenfalls deutlich in ihrer Wichtigkeit unterschieden. Die individuellen Standpunkte können sich nur unter bestimmten Rollenbedingungen und Problemstellungen bei der Wahlentscheidung deutlich durchsetzen. Aus einer rationalen Sicht kann man sich jetzt fragen, ob die soziale Normierung der Entscheidung, ihre Abhängigkeit von der Rollenzuweisung, die soziale Normierung der Wichtigkeitseinschätzung ethischer Grundpositionen, die unterschiedliche Häufigkeit ihrer Verwendung und die nur eingeschränkt zulässige individuelle Verbindung zwischen Entscheidung und ethischer Begründung nicht aufgehoben werden sollte. Zumindest sollte deutlich sein, dass in der Wirtschaft abhängig von Rollen, verschiedene Entscheidungen gefällt werden und dass nur gewisse Rollenträger ihre individuelle Begründung in eine Handlung umsetzen. In der Medizin gab es diese Abhängigkeit der Entscheidung von der Rolle nicht, aber die hier

deutlich vertretene Position widerspricht der Gesetzgebung, die wiederum auf der Diskussion von Ethikkommissionen basiert. Aus diesen Inkonsistenzen wird die große Unsicherheit auf diesem Gebiet deutlich. Diese Unsicherheit jetzt nicht durch soziale Normierung zu beseitigen, sondern durch rationale Diskussion abzubauen, wird das Ziel sein müssen. Das setzt jedoch einen intensiveren Argumentationsprozess voraus, der nicht bereits durch soziale Eingriffe festgelegt ist. Es geht darum, die Entscheidungen auf dem Hintergrund ethischer Begründungen offen zu diskutieren, um dann die abgewogene Argumentation als Grundlage einer Entscheidung heranziehen zu können. Eine solche Entscheidung setzt dann die pluralistische Wertorientierung gezielter um und wird nachvollziehbarer begründet. Das verhindert eine Tendenz zur „Entfremdung“ und schafft ein soziales Klima der gesellschaftlichen Integration, wenn es um soziale Entscheidungen geht.

## 6. Literatur

- 1000-Fragen-Projekt (n.d.). <http://1000fragen.de> Seite eingesehen am 18.06.2004.
- Akaah, I. P. & Riordan, E. A. (1989). Judgments of marketing professionals about ethical issues in marketing research. *Journal of Marketing Research*, 26, 112-120.
- Barnett, T., Bass, K., Brown, G. & Hebert, F. J. (1998). Ethical ideology and the ethical judgments of marketing ethics. *Journal of Business Ethics*, 17, 715-723.
- Chonko, L. B. & Burnett, J. J. (1983). Measuring the importance of ethical situations as a source of role conflict: A survey of salespeople, salesmanagers, and sales support personnel. *Journal of Personal Selling and Sales Management*, 3, 41-47.
- DeConinck, J. B. & Lewis, W. F. (1997). The influence of deontological and teleological considerations and ethical climate on sales managers' intentions to reward or punish sales force behavior. *Journal of Business Ethics*, 16, 497-506.
- Diehl, M. & Stroebe, W. (1991). Productivity loss in idea-generating groups: Tracking down the blocking effect. *Journal of Personality and Social Psychology*, 61, 392-403.
- Eibach, U. (1990). Ethische Probleme. Gentechnologie – Soll der Mensch Schöpfer und Herr des Lebens werden? In K. Grosch, P. Hampe & J. Schmidt (Hrsg.), *Herstellung der Natur? Stellungnahmen zum Bericht der Enquête-Kommission „Chancen und Risiken der Gentechnologie“* (S. 127-144). Frankfurt a.M.: Campus.
- Enquête-Kommission des deutschen Bundestages zu Recht und Ethik der modernen Medizin (2002). <http://dip.bundestag.de/btd/14/090/1409020.pdf> Seite eingesehen am 16.04.2004.
- EthikBank (n.d.). <http://www.ethikbank.de> Seite eingesehen am 16.07.2004.
- Forsyth, D. R. (1980). A taxonomy of ethical ideologies. *Journal of Personality and Social Psychology*, 39, 175-184.
- Forsyth, D. R. (1992). Judging the morality of business practices: The influence of personal moral philosophies. *Journal of Business Ethics*, 11, 461-470.
- Forsyth, D. R. & Nye, J. L. (1990). Personal moral philosophies and moral choice. *Journal of Research in Personality*, 24, 398-414.
- Forsyth, D. R. & Pope, W. R. (1984). Ethical ideology and judgments of social psychological research: A multidimensional analysis. *Journal of Personality and Social Psychology*, 46, 1365-1375.



- Frankfurter Allgemeine Zeitung (2004a, 05. April). *Kommentar. Die Konsequenz*, S. 11.
- Frankfurter Allgemeine Zeitung (2004b, 14. September). *Ethikrat für Moratorium therapeutischen Klonens*, S. 1.
- Franz, T. M. & Larson, J. R. Jr. (2002). The impact of experts on information sharing during group discussions. *Small Group Research*, 33 (4), 383-411.
- Frey, D. & Schulz-Hardt, S. (2001). Confirmation bias in group information seeking and its implications for decision making in administration, business and politics. In F. Butera & G. Mugny (Eds.), *Social influence in social reality: Promoting individual and social change* (pp. 53-73). Ashland, OH: Hogrefe & Huber.
- Fritzsche, D. J. & Becker, H. (1984). Ethical behavior of marketing managers. *Journal of Business Ethics*, 2, 291-299.
- Fröhlich, W. D. & Wellek, S. (1969). Sozialisation. In K. Gottschaldt, P. Lersch, F. Sander & H. Thomae (Hrsg.), *Handbuch der Psychologie* (7. Band: Sozialpsychologie, S. 661-714). Göttingen: Hogrefe.
- Goffman, E. (1961). *Encounters*. Indianapolis: Bobbs-Merrill.
- Gollenia, M. C. (1999). *Ethische Entscheidungen und Rechtfertigungen unter der besonderen Bedingung der sozialen Identität*. Unveröffentlichte Dissertation, Universität Hamburg.
- Gregory, R., Arvai, J. & McDaniels, T. (2001). Value-focused thinking for environmental risk consultations. In G. Böhm, J. Nerb, T. McDaniels & H. Spada (Eds.), *Environmental risks: Perception, evaluation and management* (Research in social problems and public policy, Vol. 9, pp. 249-273). Amsterdam: JAI.
- Hackel, S. (1995). *Berufliche Sozialisation und Identität ost- und westdeutscher Arbeitnehmer*. Unveröffentlichte Dissertation, Universität Hamburg.
- Häcker, H. & Stapf, K. H. (Hrsg.). (1998). *Dorsch. Psychologisches Lexikon* (13. überarb. und erw. Aufl.). Bern: Hans Huber.
- Hill, G. W. (1982). Group versus individual performance: Are N + 1 heads better than one? *Psychological Bulletin*, 91 (3), 517-539.
- Hunt, S. D. & Vitell, S. (1986). A general theory of marketing ethics. *Journal of Macromarketing*, 6 (Spring), 5-16.
- Jonas, H. (1992). *Prinzip Verantwortung* (2. Aufl.). Frankfurt a.M.: Suhrkamp.
- Jones, T. M. (1991). Ethical decision making by individuals in organizations: An issue contingent model. *Academy of Management Review*, 16 (2), 366-395.
- Kettner, M. (im Druck). Ethik-Komitees. Ihre Organisationsformen und ihr moralischer Anspruch. *Erwägen Wissen Ethik*.
- Kurtines, W. M. (1986). Moral behavior as rule governed behavior: Person and situation effects on moral decision making. *Journal of Personality and Social Psychology*, 50, 784-791.
- Maeng, Y.-J. (1995). *Ethische Grundpositionen als Handlungsrechtfertigung interpersonaler Handlungen: Ein Kulturvergleich zwischen Korea (ROK) und Deutschland*. Unveröffentlichte Dissertation, Universität Hamburg.
- McDaniels, T., Gregory, R. & Fields, D. (1999). Democratizing risk management: Successful public involvement in local water management decisions. *Risk Analysis*, 19 (3), 497-510.
- Moreland, R. L., Levine, J. M. & Wingert, M. L. (1996). Creating the ideal group: Composition effects at work. In E. H. Witte & J. H. Davis (Eds.), *Understanding group behavior. Small group processes and interpersonal relations* (Vol. 2, pp. 11-35). Mahwah, NJ: Erlbaum.
- Nationaler Ethikrat (2004). *Klonen zu Fortpflanzungszwecken und Klonen zu biomedizinischen Forschungszwecken. Stellungnahme*.  
[http://www.ethikrat.org/stellungnahmen/pdf/Stellungnahme\\_Klonen.pdf](http://www.ethikrat.org/stellungnahmen/pdf/Stellungnahme_Klonen.pdf) Seite eingesehen am 20.09.2004.

- Nationaler Ethikrat (n.d.a). *Der nationale Ethikrat*. <http://www.ethikrat.org> Seite eingesehen am 18.06.2004.
- Nationaler Ethikrat (n.d.b). *Mitglieder*. [http://www.ethikrat.org/ueber\\_uns/mitglieder.html](http://www.ethikrat.org/ueber_uns/mitglieder.html) Seite eingesehen am 18.06.2004.
- Nisan, M. (1991). The moral balance model: Theory and research extending our understanding of moral choice and deviation. In W. M. Kurtines & J. L. Gewirtz (Eds.), *Handbook of moral behavior and development* (Vol. 3: Application, pp. 213-249). Hillsdale, NJ: Lawrence Erlbaum Associates.
- Premeaux, S. R. & Mondy, R. W. (1993). Linking management behavior to ethical philosophy. *Journal of Business Ethics*, 12 (5), 349-357.
- Robert-Koch-Institut (n.d.). *Zentrale Ethikkommission für Stammzellforschung*. [http://www.rki.de/UEBER/RKI/RKI\\_F\\_DE.PDF](http://www.rki.de/UEBER/RKI/RKI_F_DE.PDF) Seite eingesehen am 16.10.2004.
- Sader, M. (1969). Rollentheorie. In K. Gottschaldt, P. Lersch, F. Sander & H. Thomae (Hrsg.), *Handbuch der Psychologie* (7. Band: Sozialpsychologie, S. 204-231). Göttingen: Hogrefe.
- Sarbin, T. R. (1972). Role. Psychological aspects. In D. L. Sills (Ed.), *International encyclopedia of the social sciences* (Vol. 13, pp. 546-552). New York: Macmillan and the Free Press.
- Scheer, K.-D. (1998). Rolle/Rollentheorie. In S. Grubitzsch & K. Weber (Hrsg.), *Psychologische Grundbegriffe. Ein Handbuch* (S. 529-530). Reinbek: Rowohlt.
- Spielthener, G. (1996). *Psychologische Beiträge zur Ethik (Bd. 2). L. Kohlbergs Theorie des moralischen Begründens. Eine philosophische Untersuchung*. Frankfurt a.M.: Peter Lang.
- Stead, W. E., Worrell, D. L. & Stead, J. G. (1990). An integrative model for understanding and managing ethical behavior in business organizations. *Journal of Business Ethics*, 9 (3), 233-242.
- Steiner, I. D. (1972). *Group processes and productivity*. New York: Academic Press.
- Stiftung Warentest (n.d.). <http://www.warentest.de> Seite eingesehen am 16.07.2004
- Stroebe, W. & Diehl, M. (1994). Why groups are less effective than their members. On productivity loss in idea-generating groups. In W. Stroebe & M. Hewstone (Eds.), *European Review of Social Psychology* (pp. 271-304). London: Wiley.
- Stroebe, W., Diehl, M. & Abakoumkin, G. (1992). The illusion of group effectivity. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 18, 643-650.
- Tansey, R., Brown, G., Hyman, R. & Dawson, L. (1994). Personal moral philosophies and the moral judgments of salespeople. *Journal of Personal Selling and Sales Management*, 14 (1), 59-76.
- Tugendhat, E. (1997). *Vorlesungen über Ethik* (4. Aufl.). Frankfurt a.M.: Suhrkamp.
- Turner, R. H. (1972). Role. Sociological aspects. In D. L. Sills (Ed.), *International encyclopedia of the social sciences* (Vol. 13, pp. 552-557). New York: Macmillan and the Free Press.
- Turner, R. H. & Colomy, P. (1993). Role differentiation: Orienting principles. In E. J. Lawler & B. Markovsky (Eds.), *Social psychology of groups: A reader* (pp. 23-49). Greenwich, CT: JAI Press.
- Ueberhorst, R. (1990). Der versäumte Verständigungsprozess zur Gentechnologie-Kontroverse. Ein Diskussionsbeitrag zur Vorgehensweise der Enquête-Kommission. In K. Grosch, P. Hampe & J. Schmidt (Hrsg.), *Herstellung der Natur? Stellungnahmen zum Bericht der Enquête-Kommission „Chancen und Risiken der Gentechnologie“* (S. 206-223). Frankfurt a.M.: Campus.
- Universität Duisburg (n.d.). *Fallbeschreibung „Erlanger Baby“*. <http://www.uni-duisburg.de/FB1/PHILO/Unterricht/kapitel5/5-bio/erlang.html> Seite eingesehen am 16.10.2004.

- Wegge, J. (2001). Zusammensetzung von Arbeitsgruppen. In E. H. Witte (Hrsg.), *Leistungsverbesserungen in aufgabenorientierten Kleingruppen. Beiträge des 15. Hamburger Symposions zur Methodologie der Sozialpsychologie* (S. 35-94). Lengerich: Pabst.
- Wilkening, A. (2001). Zur aktuellen Praxis der Ethik-Kommissionen – Verbreitung, Besetzung und Beratungsinhalte. *MedR*, Heft 6, 301-305.
- Witte, E. H. (1989). *Sozialpsychologie: ein Lehrbuch*. München: Psychologie-Verlags-Union.
- Witte, E. H. (1991). Technologiefolgenabschätzung (TA) – Eine organisations- und sozialpsychologische Perspektive und ein methodischer Vorschlag. *Zeitschrift für Arbeits- und Organisationspsychologie*, 35, 98-104.
- Witte, E. H. (2001a). Die Entwicklung einer Gruppenmoderationstheorie für Projektgruppen und ihre empirische Überprüfung. In E. H. Witte (Hrsg.), *Leistungsverbesserungen in aufgabenorientierten Kleingruppen. Beiträge des 15. Hamburger Symposions zur Methodologie der Sozialpsychologie* (S. 217-235). Lengerich: Pabst.
- Witte, E. H. (2001b). Classical ethical positions and their relevance in justifying behavior: A model of prescriptive attribution. *Hamburger Forschungsberichte aus dem Arbeitsbereich Sozialpsychologie*, HaFoS Nr. 38. Universität Hamburg.
- Witte, E. H. (2002a). Kommentar: Ethik-Räte oder das Lösen komplexer Probleme in Gruppen. *Wirtschaftspsychologie*, 4 (3), 63-64.
- Witte, E. H. (2002b). Ethische Grundpositionen und ihre Bedeutung bei der Rechtfertigung beruflicher Handlungen. *Zeitschrift für Personalforschung*, 16, 156-168.
- Witte, E. H. & Doll, J. (1995). Soziale Kognition und empirische Ethikforschung. Zur Rechtfertigung von Handlungen. In E. H. Witte (Hrsg.), *Soziale Kognition und empirische Ethikforschung* (S. 97-115). Lengerich: Pabst.
- Witte, E. H. & Heitkamp, I. (im Druck). Die Aufgabe von Ethik-Komitees: eine komplexe Gruppenleistung. *Erwägen, Wissen, Ethik*.
- Woodland, D. J. A. (1968). Role; social role; role-taking; role conflict. In D. Mitchell (Ed.), *A dictionary of sociology* (pp. 148-152). London: Routledge & Kegan Paul.

## 6. Anhang

A Fragebogen zur Entscheidung über ethische Probleme in der Medizin (Beispiel)

B Fragebogen zur Entscheidung über ethische Probleme in der Wirtschaft (Beispiel)

## A Fragebogen zur Entscheidung über ethische Probleme in der Medizin (Beispiel)

Liebe(r) Befragungsteilnehmer(in),

viele Entscheidungen, die getroffen werden müssen, basieren auf Wertvorstellungen. Hierbei gibt es keine richtigen und falschen Antworten, aber jeder von uns hat eigene Einschätzungen über die Bedeutung von Wertaspekten. Diese verschiedenen Vorstellungen möchten wir gern erheben. Dabei ist es uns auch wichtig, dass Sie sich in die entsprechende Rolle und Situation des Entscheiders hineinversetzen und aus seiner Position heraus argumentieren, wie sie in der Instruktion vorgegeben wurde.

Die Befragung nimmt nicht viel Zeit in Anspruch und hilft uns, mehr über die Wertvorstellungen zu erfahren.

Für die Teilnahme möchte ich mich herzlich bedanken.

Prof. Dr. Erich H. Witte

# FRAGEBOGEN

## zur Entscheidung über ethische Probleme in der Medizin

Die Wissenschaft hat in den letzten Jahren auf dem Gebiet der *Genforschung* enorme Fortschritte gemacht.

Durch die Praktizierung der Keimbahntherapie, d.h. durch die direkte Manipulation am Erbgut, sollen gefährliche Erbkrankheiten, wie z.B. die Alzheimersche Krankheit, Zwergenhwuchs, Brustkrebsrisiko etc., bewältigt werden. Diese Krankheiten sind nach dem heutigen Stand der Technik nicht zu heilen, sie werden aber mit hoher Wahrscheinlichkeit an die leiblichen Kinder vererbt. Es besteht nun die Möglichkeit, durch die Keimbahntherapie diese Defekte auszuschalten. Die Anwendung der Keimbahntherapie ist auch über die medizinische Indikation hinaus denkbar.

Sie sind Teilnehmer einer Ethik-Kommission, die über den Einsatz der Keimbahntherapie in einem Versuch entscheiden soll. Sie selbst sind von dieser Entscheidung betroffen, weil in Ihrer Familie Zwergenhwuchs aufgetreten ist und Kinder, die Sie haben möchten, davon betroffen sein können.

Wie werden Sie entscheiden?

Ich stimme einem solchen Versuch zu ☐

Ich lehne einen solchen Versuch ab ☐

Welche Aspekte waren bei Ihrer Entscheidung bedeutsam? Kreuzen Sie die Wichtigkeit der einzelnen Aspekte an.

1 nicht bedeutsam	2 wenig bedeutsam	3 mittelmäßig bedeutsam	4 ziemlich bedeutsam	5 sehr bedeutsam
-------------------------	-------------------------	-------------------------------	----------------------------	------------------------

1.	Ich achte darauf, wie es mir persönlich dabei ergeht.	1 2 3 4 5
2.	Ich weiß einfach, dass meine Handlung richtig ist.	1 2 3 4 5
3.	Diese Handlung bringt nach meiner Meinung für alle einen großen Nutzen (Schaden).	1 2 3 4 5
4.	Es gibt nach meiner Meinung klare Regeln, wie man sich zu verhalten hat. Diese müssen bei Beurteilungen dieser Handlung herangezogen werden.	1 2 3 4 5
5.	Ich muss mit meinen Handlungen zufrieden sein.	1 2 3 4 5
6.	Ich bin mir sicher, dass diese Handlung angemessen ist.	1 2 3 4 5
7.	Die positiven (negativen) Folgen für alle sind nach meiner Meinung bei dieser Handlung groß.	1 2 3 4 5
8.	Nach meiner Meinung gibt es zur Wahl von Verhaltensweisen soziale Verpflichtungen, die für die Handlungen wichtig sind	1 2 3 4 5
9.	Ich muss tun, was für mich persönlich Vorteile bringt.	1 2 3 4 5
10.	Man kann nicht jede Handlung begründen.	1 2 3 4 5
11.	Ich achte darauf, wie die anderen über mich denken.	1 2 3 4 5
12.	Man muss nach meiner Meinung die Konsequenz dieser Handlung für alle betrachten.	1 2 3 4 5
13.	Soziale Normen sind nach meiner Meinung für diese Handlung die angemessene Beurteilung.	1 2 3 4 5
14.	Die Handlung muss zu meinem eigenen Wohlbefinden beitragen.	1 2 3 4 5
15.	Ich musste einfach so handeln.	1 2 3 4 5
16.	Es zählt nach meiner Meinung letztlich, was für alle dabei herauskommt.	1 2 3 4 5

17.	Nach meiner Meinung sind allgemeingültige Werte für mein Handeln entscheidend gewesen.	1 2 3 4 5
18.	Ich muss mit mir zufrieden sein.	1 2 3 4 5
19.	Für mich war diese Handlung sofort überzeugend.	1 2 3 4 5
20.	Der größte Vorteil für die meisten ist nach meiner Meinung das Prinzip, nach dem man die Handlung beurteilen muss.	1 2 3 4 5

Beschreiben Sie kurz inhaltlich die 5 wichtigsten Gründe:

1. ....  
.....  
.....
2. ....  
.....  
.....
3. ....  
.....  
.....
4. ....  
.....  
.....
5. ....  
.....  
.....

### Einige Angaben für die Statistik

1. Alter:           Jahre
2. Geschlecht: weiblich   ( )  
                  männlich   ( )
3. Beruf:                       Studienfach:
4. Ausbildung ihrer Eltern und von Ihnen

	Ihr Vater	Ihre Mutter	Sie
Ohne Abschluss	( )	( )	( )
Hauptschule	( )	( )	( )
Realschule	( )	( )	( )
Gymnasium	( )	( )	( )
Fachschule	( )	( )	( )
Hochschule	( )	( )	( )

Bin in einer Großstadt (mehr als 100 000 Einwohner) aufgewachsen ( )

5. Familienstand:
  - Ledig                   ( )
  - In der Partnerschaft   ( )
  - Verheiratet           ( )
  - Geschieden           ( )
  - Verwitwet             ( )

Anzahl der eigenen Kinder:

## B Fragebogen zur Entscheidung über ethische Probleme in der Wirtschaft (Beispiel)

Liebe(r) Befragungsteilnehmer(in),

viele Entscheidungen, die getroffen werden müssen, basieren auf Wertvorstellungen. Hierbei gibt es keine richtigen und falschen Antworten, aber jeder von uns hat eigene Einschätzungen über die Bedeutung von Wertaspekten. Diese verschiedenen Vorstellungen möchten wir gern erheben. Dabei ist es uns auch wichtig, dass Sie sich in die entsprechende Rolle und Situation des Entscheiders hineinversetzen und aus seiner Position heraus argumentieren, wie sie in der Instruktion vorgegeben wurde.

Die Befragung nimmt nicht viel Zeit in Anspruch und hilft uns, mehr über die Wertvorstellungen zu erfahren.

Für die Teilnahme möchte ich mich herzlich bedanken.

Prof. Dr. Erich H. Witte

# FRAGEBOGEN

## zur

### Entscheidung über ethische Probleme in der Wirtschaft

In der Wirtschaft stellt sich immer häufiger die Frage, die Produktion ins Ausland zu verlagern, weil dort die Personalkosten erheblich geringer sind. Stellen Sie sich vor, eine große Firma, die Handys produziert, steht vor der Frage, die Produktion in ein Niedriglohnland auszulagern, weil sie sonst nicht auf dem Markt konkurrieren kann. Das bedeutet erhebliche Entlassungen in Deutschland. Eine Alternative ist, durch Rationalisierungen und Verhandlungen mit dem Betriebsrat, die Lohnkosten zu senken. Die Chancen hierzu sind sehr unsicher. Sollten die Produktionskosten nicht gesenkt werden können, dann werden Verluste entstehen, die die gesamte Firma gefährden und nicht nur die Produktion.

Stellen Sie sich vor, Sie sind **Arbeitnehmer in der Verwaltung**, dessen Arbeitsplatz nicht gefährdet ist. Wie würden Sie entscheiden?

Ich würde die Produktion ins Ausland verlegen. ☐

Ich würde versuchen, die Produktionskosten zu senken und nicht verlagern. ☐

Welche Aspekte waren bei Ihrer Entscheidung bedeutsam? Kreuzen Sie die Wichtigkeit der einzelnen Aspekte an.

1 nicht bedeutsam	2 wenig bedeutsam	3 mittelmäßig bedeutsam	4 ziemlich bedeutsam	5 sehr bedeutsam
-------------------------	-------------------------	-------------------------------	----------------------------	------------------------

1.	Ich achte darauf, wie es mir persönlich dabei ergeht.	1 2 3 4 5
2.	Ich weiß einfach, dass meine Handlung richtig ist.	1 2 3 4 5
3.	Diese Handlung bringt nach meiner Meinung für alle einen großen Nutzen (Schaden).	1 2 3 4 5
4.	Es gibt nach meiner Meinung klare Regeln, wie man sich zu verhalten hat. Diese müssen bei Beurteilungen dieser Handlung herangezogen werden.	1 2 3 4 5
5.	Ich muss mit meinen Handlungen zufrieden sein.	1 2 3 4 5
6.	Ich bin mir sicher, dass diese Handlung angemessen ist.	1 2 3 4 5
7.	Die positiven (negativen) Folgen für alle sind nach meiner Meinung bei dieser Handlung groß.	1 2 3 4 5
8.	Nach meiner Meinung gibt es zur Wahl von Verhaltensweisen soziale Verpflichtungen, die für die Handlungen wichtig sind	1 2 3 4 5
9.	Ich muss tun, was für mich persönlich Vorteile bringt.	1 2 3 4 5
10.	Man kann nicht jede Handlung begründen.	1 2 3 4 5
11.	Ich achte darauf, wie die anderen über mich denken.	1 2 3 4 5
12.	Man muss nach meiner Meinung die Konsequenz dieser Handlung für alle betrachten.	1 2 3 4 5
13.	Soziale Normen sind nach meiner Meinung für diese Handlung die angemessene Beurteilung.	1 2 3 4 5
14.	Die Handlung muss zu meinem eigenen Wohlbefinden beitragen.	1 2 3 4 5
15.	Ich musste einfach so handeln.	1 2 3 4 5
16.	Es zählt nach meiner Meinung letztlich, was für alle dabei herauskommt.	1 2 3 4 5
17.	Nach meiner Meinung sind allgemeingültige Werte für mein Handeln entscheidend gewesen.	1 2 3 4 5
18.	Ich muss mit mir zufrieden sein.	1 2 3 4 5
19.	Für mich war diese Handlung sofort überzeugend.	1 2 3 4 5
20.	Der größte Vorteil für die meisten ist nach meiner Meinung das Prinzip, nach dem man die Handlung beurteilen muss.	1 2 3 4 5



Beschreiben Sie kurz inhaltlich die 5 wichtigsten Gründe:

6. ....  
.....
7. ....  
.....
8. ....  
.....
9. ....  
.....
10. ....  
.....

### Einige Angaben für die Statistik

1. Alter:       Jahre
2. Geschlecht: weiblich   ( )  
                  männlich   ( )
3. Beruf:                       Studienfach:
6. Ausbildung ihrer Eltern und von Ihnen

	Ihr Vater	Ihre Mutter	Sie
Ohne Abschluss	( )	( )	( )
Hauptschule	( )	( )	( )
Realschule	( )	( )	( )
Gymnasium	( )	( )	( )
Fachschule	( )	( )	( )
Hochschule	( )	( )	( )

Ich bin in einer Großstadt (mehr als 100 000 Einwohner) aufgewachsen ( )

7. Familienstand:
  - Ledig                   ( )
  - In der Partnerschaft   ( )
  - Verheiratet           ( )
  - Geschieden           ( )
  - Verwitwet             ( )

Anzahl der eigenen Kinder:



## -HAFOS-

- HAFOS Nr. 1  
1992
- HAFOS Nr. 2  
1992
- HAFOS Nr. 3  
1992
- HAFOS Nr. 4  
1993
- HAFOS Nr. 5  
1993
- HAFOS Nr. 6  
1993
- HAFOS Nr. 7  
1994
- HAFOS Nr. 8  
1994
- HAFOS Nr. 9  
1994
- HAFOS Nr. 10  
1995
- HAFOS Nr. 11  
1995
- HAFOS Nr. 12  
1995
- HAFOS Nr. 13  
1995
- HAFOS Nr. 14  
1995
- HAFOS Nr. 15  
1995
- HAFOS Nr. 16  
1996
- HAFOS Nr. 17  
1996
- HAFOS Nr. 18  
1997
- Witte, E.H.: The extended group situation theory (EGST), social decision schemes, models of the structure of communication in small groups, and specific effects of minority influences and selfcategorization: An integration.
- Witte, E.H. & Scherm, M.: Technikfolgenabschätzung und Gentechnologie – Die exemplarische Prüfung eines Experten-berichts auf psychologische Konsistenz und Nachvollziehbarkeit.
- Witte, E.H.: Dynamic models of social influence in small group research.
- Witte, E.H. & Sonn, E.: Trennungs- und Scheidungsberatung aus der Sicht der Betroffenen: Eine empirische Erhebung.
- Witte, E.H., Dudek, I. & Hesse, T.: Personale und soziale Identität von ost- und westdeutschen Arbeitnehmern und ihre Auswirkung auf die Intergruppenbeziehungen.
- Hackel, S., Zülske, G., Witte, E.H. & Raum, H.: Ein Vergleich berufsrelevanter Eigenschaften von „ost- und westdeutschen“ Arbeitnehmern am Beispiel der Mechaniker.
- Witte, E.H.: The Social Representation as a consensual system and correlation analysis.
- Doll, J., Mentz, M. & Witte, E.H.: Einstellungen zur Liebe und Partnerschaft: vier Bindungsstile.
- Witte, E.H.: A statistical inference strategy (FOSTIS): A non- confounded hybrid theory.
- Witte, E.H. & Doll, J.: Soziale Kognition und empirische Ethikforschung: Zur Rechtfertigung von Handlungen
- Witte, E.H.: Zum Stand der Kleingruppenforschung.
- Witte, E.H. & Wilhelm, M.: Vorstellungen über Erwartungen an eine Vorlesung zur Sozialpsychologie.
- Witte, E.H.: Die Zulassung zum Studium der Psychologie im WS 1994/95 in Hamburg: Ergebnisse über die soziodemographische Verteilung der Erstsemester und die Diskussion denkbarer Konsequenzen.
- Witte, E.H. & Sperling, H.: Wie Liebesbeziehungen den Umgang mit Freunden geregelt wünschen: Ein Vergleich zwischen den Geschlechtern.
- Witte, E.H.: Soziodemographische Merkmale der DoktorandInnen in Psychologie am Hamburger Fachbereich.
- Witte, E.H.: Wertewandel in der Bundesrepublik Deutschland (West) zwischen 1973 bis 1992: Alternative Interpretationen zum Ingelhart-Index.
- Witte, E.H. & Silke Lecher: Systematik von Beurteilungskriterien für die Güte von Gruppenleistungen.
- Witte, E.H. & Kaufman, J.: The Stepwise Hybrid Statistical InferenceStrategy: FOSTIS

HAFOS Nr. 19 1997	Kliche, T., Adam, S. & Jannink, H.: „Bedroht uns der Islam?“ Die Konstruktion eines „postmodernen“ Feindbildes am Beispiel Algerien in zwei exemplarischen Diskursanalysen
HAFOS Nr. 20 1998	Witte, E.H. & Pablocki, Frank von: Unterschiede im Handlungsstil: Lage- und Handlungsorientierung in Problemlöse-Dyaden
HAFOS Nr. 21 1998	Witte, E.H., Sack, P.-M. & Kaufman, J.: Synthetic Interaction and focused Activity in Sustainment of the Rational Task-Group
HAFOS Nr. 22 1999	Bleich, C., Witte, E.H. & Durlanik, T.: Soziale Identität und Partnerwahl: Partnerpräferenzen von Deutschen und Türken der zweiten Generation
HAFOS Nr. 23 1999	Porschke, C.: Zur Entwicklung unternehmensspezifischer Anforderungsprofile mit der Repertory Grid Technik: Ergebnisse einer empirischen Studie
HAFOS Nr. 24 2000	Witte, E.H. & Putz, Claudia: Routinebesprechungen: Deskription, Intention, Evaluation und Differenzierung
HAFOS Nr. 25 2000	Witte, E.H.: Kundenorientierung: Eine Managementaufgabe mit psychologischem Feingefühl
HAFOS Nr. 26 2000	Witte, E.H.: Die Entwicklung einer Gruppenmoderationstheorie für Projektgruppen und ihre empirische Überprüfung
HAFOS Nr. 27 2000	Figen Karadayi: Exposure to a different culture and related autonomouself: A comparison of remigrant and nonmigrant turkish lateadolescent groups
HAFOS Nr. 28 2000	Witte, E.H. & Raphael, Christiane: Alter, Geschlecht und Informationsstand als Determinanten der Einstellung zum Euro
HAFOS Nr. 29 2001	Witte, Erich H.: Bindung und romantische Liebe: Sozialpsychologische Aspekte der Bindungstheorie
HAFOS Nr. 30 2001	Witte, Erich H.: Theorien zur sozialen Macht
HAFOS Nr. 31 2001	Witte, Erich H.: Wertewandel, wirtschaftliche Prozesse und Wählerverhalten: Sozialpsychologische Gesetzmäßigkeiten zur Erklärung und Bekämpfung von Ausländerfeindlichkeit
HAFOS Nr. 32 2001	Lecher, Silke & Witte, E. H.: FORMOD und PROMOD: State of the Art der Moderation des Gruppenproblemlösens
HAFOS Nr. 33 2001	Porschke, Christine & Witte, E. H.: Psychologische Faktoren der Steuergerechtigkeit
HAFOS Nr. 34 2001	Tettenborn, Annette: Zeitgemäßes Lernen an der Universität: „Neuer Wein in alte Schläuche?“
HAFOS Nr. 35 2001	Witte, Erich H.: Wirtschaftspsychologische Ursachen politischer Prozesse: Empirische Belege und ein theoretisches Konzept
HAFOS Nr. 36 2001	Witte, Erich H.: Der Köhler-Effekt: Begriffsbildung, seine empirische Überprüfung und ein theoretisches Konzept.
HAFOS Nr. 37 2001	Diverse: Zwischen Couch, Coaching und ‚neuen kleinen Feldern‘ – Perspektiven Angewandter Psychologie. Beiträge zum 75jährigen Jubiläum der Gesellschaft zur Förderung der Angewandten Psychologie e.V.
HAFOS Nr. 38 2001	Witte, Erich H.: Ethische Grundpositionen und ihre Bedeutung bei der Rechtfertigung beruflicher Handlungen.
HAFOS Nr. 39 2002	Witte, Erich H.: The group polarization effect: To be or not to be?
HAFOS Nr. 40 2002	Witte, Erich H.: The Köhler Effect: Definition of terms, empirical observations and theoretical concept
HAFOS Nr. 41 2002	Witte, Erich H.: Das Hamburger Hochschulmodernisierungsgesetz: Eine wissenschaftlich-psychologische Betrachtung
HAFOS Nr. 42 2003	Witte, Erich H.: Classical ethical positions and their relevance in justifying behavior: A model of prescriptive attribution
HAFOS Nr. 43 2003	Witte, Erich H.: Wie verändern Globalisierungsprozesse den Menschen in seinen Beziehungen? Eine sozialpsychologische Perspektive
HAFOS Nr. 44 2003	Witte, Erich H. & Putz, Claudia: Paarbeziehungen als Mikrosysteme: Ableitung und empirische Prüfung von theoretischen Annahmen

- |                      |  |
|----------------------|--|
| HAFOS Nr. 45<br>2003 | Trepte, S., Ranné, N. & Becker, M.: Patterns of New Media Adoption in a World of Hybrid Media  |
| HAFOS Nr. 46<br>2003 | Trepte, S.: Daily as Self-Realization – An Empirical Study on Audience Participation in Daily Talk Shows   |
| HAFOS Nr. 47<br>2003 | Witte, Erich H. & Engelhardt, Gabriele: Gruppenentscheidungen bei „Hidden Profiles“ ‚Shared View‘ – Effekt oder kollektiver ‚Primacy‘-Effekt? Empirische Ergebnisse und theoretische Anmerkungen |
| HAFOS Nr. 48<br>2003 | Witte, Erich H. & Raphael, Christiane: Der EURO, der junge Konsument und die wirtschaftliche Entwicklung   |
| HAFOS Nr. 49<br>2003 | Witte, Erich H. & Scheffer, Julia: Die Steuerreform und der Konsumanreiz: Eine wirtschaftliche Betrachtung.  |
| HAFOS Nr. 50<br>2004 | Witte, Erich H. : Theorienentwicklung und –konstruktion in der Sozialpsychologie.  |
| HAFOS Nr. 51<br>2004 | Witte, Erich H. & Janetzki, Evelyn: Fragebogenentwicklung zur Lebensgestaltung.  |
| HAFOS Nr. 52<br>2004 | Witte, Erich H. & Engelhardt, Gabriele: Towards a theoretically based Group Facilitation Technique for Project Teams   |
| HAFOS Nr. 53<br>2004 | Scheffer, Julia & Witte, Erich H.: Der Einfluss von makrosozialer wirtschaftlicher Bedrohung auf die Leistungsfähigkeit.   |
| HAFOS Nr. 54<br>2004 | Witte, Erich H. & Wolfram, Maren: Erwartungen und Vorstellungen über die Vorlesung Psychologie.  |

Die Hamburger Forschungsberichte werden herausgegeben von  
Prof. Dr. Erich H. Witte  
Psychologisches Institut I der Universität Hamburg  
E-mail: witte\_e\_h@uni-hamburg.de